

UNIVERSIDADE ABERTA



**EMPREENDEDORISMO, EMPREGABILIDADE E
CAPITAL SOCIAL**

**Um estudo qualitativo aplicado à ilha de Santa
Maria, Açores.**

Cristina Isabel Freitas Almada
Mestrado em Gestão/ MBA

2016

UNIVERSIDADE ABERTA



**EMPREENDEDORISMO, EMPREGABILIDADE E
CAPITAL SOCIAL**

**Um breve estudo qualitativo aplicado à ilha de
Santa Maria, Açores.**

Cristina Isabel Freitas Almada

Mestrado em Gestão/ MBA

Dissertação orientada pela

Professora Doutora Luísa Cágica Carvalho

2016

Resumo

É inegável a importância que o empreendedorismo tem tido nas sociedades atuais, não só em termos de criação de emprego, como também ao nível da valorização do capital social e do desenvolvimento regional. O modo como os empreendedores enfrentam a crise, vendo no desemprego uma oportunidade e não um indicador de fracasso, assim como o valor que tem o capital social para o desenvolvimento económico local confirmam, que há que valorizar os recursos existentes através da criação do próprio emprego, aplicando e usufruindo das políticas e incentivos públicos disponíveis.

Os empreendedores têm, assim, uma função e um impacto na sociedade, não só pelo contributo que dão para a criação de emprego e para o crescimento, mas porque também são as iniciativas empreendedoras que estimulam o desenvolvimento do ponto de vista do potencial pessoal. O empreendedorismo tem uma relação direta com a economia de mercado, pois permite que a sociedade disponha de riquezas e variedades de escolha nas mais diversas áreas para os consumidores em geral e é com base nas expectativas sociais que os empreendedores têm a sua tomada de decisão, por assim dizer, face às necessidades identificadas.

A presente dissertação tem como principal objetivo a realização de um estudo que identifique e investigue as medidas e políticas de apoio à criação do próprio emprego nos Açores, particularmente na ilha de Santa Maria (SMA), e, concomitantemente compreender se as mesmas promovem a empregabilidade, através da sua implicação com o capital social local. Para a concretização dos objetivos propostos, desenvolveu-se um estudo exploratório que incorporou a recolha e análise de dados qualitativos, envolvendo a realização de entrevistas e respetiva análise de conteúdo.

Os resultados do estudo sugerem existir uma relação positiva entre os programas de incentivo ao empreendedorismo e a criação do próprio emprego, apontam para a influência do valor do capital social no empreendedorismo, remetem para a interferência dos padrões culturais no empreendedorismo local mariense, bem como para o facto dos empreendedores valorizarem os recursos locais existentes e a sua identificação e exploração associado ao desenvolvimento económico local. Porém, também se identificam

obstáculos a este processo na região estudada, nomeadamente o desaproveitamento de alguns programas governamentais e sistemas de incentivo criados, sugerindo-se propostas que visem a melhoria e minimizem os fatores negativos identificados.

Palavras-Chave: Empreendedorismo; Empregabilidade; Capital Social; Microcrédito; Políticas Públicas.

Abstract

Entrepreneurship has an undeniable main role in today's society, not only by creating new jobs but also by adding value to the social capital and regional development. The way the entrepreneurs face the crisis, seeing in their situation of unemployment an opportunity instead of a disadvantage, as well as the value that the social capital has to the local economic development, confirm us that the existent resources must be valued by the creation of self-employment, applying and using the available public policies and government incentives.

Entrepreneurs thus have a role and an impact on society, not only because of the contribution they make to job creation and growth, but also because entrepreneurial initiatives that stimulate development from the point of view of personal potential. Entrepreneurship has a direct relationship with the market economy, since it allows society to have riches and varieties of choice in the most diverse areas for consumers in general and it is based on the social expectations that the entrepreneurs have their decision making, So to speak, to the needs identified. This thesis has the main goal of carrying out a study that identifies and investigates the measurements and financial support on the encouragement of self-employment in the Azores, particularly in Santa Maria (SMA) Island, and understanding if those promote the employability and its implication on the local social capital. To achieve these goals, an exploitative study was made; which included data gathering and qualitative analysis, involving the making of interviews and respective content analysis.

The results of the study suggest the existence of a positive relation between the incentive programs for the entrepreneurship and the creation of self-employment. They show us the influence of the social capital on the entrepreneurship; lead us towards the interference of cultural patterns on the island local entrepreneurship, as well for the fact that the entrepreneurs add value to the local resources and how its identification and exploitation contributes to the local economic development. Although there were also identified obstacles on this process at the studied area, mainly the wasting of some

governmental programs and incentive systems created, suggesting a proposal that focuses on the improvement and minimize the identified negative factors.

Key Word's: Entrepreneurship, Employability, Social Capital, Microcredit, Public Policies.

Dedicatória

A vida dá muitas voltas e eis que nas minhas 31 primaveras me quis desafiar e voltar a estudar, procurando superar-me de um ponto de vista académico, profissional, pessoal.

As lutas foram sempre uma constante em vários campos da minha vida, encará-las com fé e força foram os valores que me foram inculcados pelos meus pais e avós.

Dedico à minha Mãe, que não há palavras que quantifiquem o meu Obrigado! Ao meu Pai, pelo espírito de inquietude e frontalidade.

À Susana, que me conhece como realmente sou, sempre foi minha Amiga, como mais nenhuma o soube ser, como uma irmã.

Ao Igor, pela cumplicidade, pelo exemplo que é para mim, pois por causa dele posso dizer que passei pela Vida e senti o que é o Amor.

Aos meus avós e irmão e tias, aquelas que me são mais próximas por me terem inculcado o valor da humildade, responsabilidade, a importância do trabalho e da sensatez. Às minhas primas maternas, espelhos de maturidade.

Em suma, à Família e aos meus Amigos (que fazem parte dela) e estão no meu coração.

Agradecimentos

Agradeço, em primeiro lugar, à minha orientadora, a Professora Doutora Luísa Cágica Carvalho pelos ensinamentos, paciência, por me inculcar motivação e pela sua presença.

À Graça Morais, às Amigas, a Sofia Freitas, a Ana Loura e a Carla Carreiro, à Bruna Silva, à Daniela Moutinho, Marisa Sousa, a Suzi, a Suzana, a Cristina Guimarães, a Irene Margarida, Élia Henriques, João Figueiredo, Nuno Branco e outros, que sei que sempre estarão presentes, ainda que longe.

À Marta Sousa e à Carina Inácio, ao Simone, colegas que me marcaram no início de carreira profissional.

À Dra. Célia Carvalho pela paixão e crença humana que deposita pelo profissionalismo.

Ao Dr. Nuno Ferreira, à Dr.^a Susana Leal, à Dr.^a Aida Tavares, Dr.^a Paula Gama, Dr.^a Natércia Gaspar e ao Dr. Carlos Faias, bem como à Dr.^a Nélia Figueiredo, pelos ensinamentos técnicos e orientação profissional, por acreditarem em mim.

À Dra. Jacqueline Torres e aos que confiam e continuam a me ensinar. Aos colaboradores das minhas equipas, com quem enfrento de mãos dadas os desafios diários da profissão e não me deixam desistir.

A todos os Docentes e colegas de curso de Mestrado, em especial à Ana Fernandes, ao Rui Colaço, ao César, à Janine e ao Professor Pedro Isaías por ter sentido que com eles cresci e de facto aprendi neste percurso académico.

Um agradecimento especial a todos aqueles que participaram no meu estudo, sem eles este não teria sido possível, e sobretudo um elogio ao espírito de sacrifício de todos aqueles que acreditam que não há sonhos impossíveis.

Índice Geral

Resumo	ii
Abstract	iv
Dedicatória	vi
Agradecimentos	vii
Índice de Tabelas	xi
Índice de Figuras	xii
Índice de Anexos	xiii
LISTA DE ACRÓNIMOS	xiv
Introdução	1
PARTE I	5
CAPÍTULO I	5
1. Revisão da literatura	6
1.1. O conceito de empreendedorismo	7
1.1.1. O conceito de empreendedor	10
1.2. Diferentes abordagens teóricas	12
CAPÍTULO II	15
2. Empregabilidade e Capital Social	16
2.1. Noções fundamentais: do emprego à empregabilidade	16
2.1.1 Emprego	16
2.1.1.1. Emprego <i>versus</i> desemprego	17
2.1.2. Empregabilidade	21
2.1.3. Capital Social	24
2.1.4. Políticas de emprego	30
2.1.4.1. A realidade dos Açores	35

2.1.4.1.1. Caracterização geográfica e demográfica	35
2.1.4.1.3. Caracterização económica	38
2.1.4.1.4. Tipologia das empresas	40
2.1.4.1.5. Políticas e programas de incentivo regionais	41
PARTE II	46
CAPITULO III	46
3. Metodologia	47
3.1. Opções metodológicas.....	47
3.1.1. Técnicas de recolha de dados: a entrevista e a observação	48
3.2. Seleção dos entrevistados empreendedores/ empresas	50
3.3. Definição do problema, questões de investigação, objetivos	52
PARTE III.....	55
CAPÍTULO IV	55
4. Análise, apresentação e discussão de resultados	56
4.1. Resultados	56
4.1.1. A apresentação dos resultados	56
4.2. Caraterização geral dos empreendedores entrevistados	57
4.3. Caraterização geral dos entrevistados, das entidades públicas	60
4.4. Caraterização geral das empresas	60
4.5.1. Eixo 1: Empreendedorismo	62
4.5.1.1. Categoria 1- Caraterização do empreendedor	62
4.5.1.3. Categoria 2-Empreendedorismo: Perfil.....	63
4.5.2. Eixo 2: Empregabilidade	65
4.5.2.1. Categoria 3-Criação do próprio emprego.....	66
4.5.2.2. Categoria 4- As medidas de apoio: o Microcrédito (MC) e a medida Criação do Próprio Emprego (CPE)	69

4.5.3. Eixo 3: Capital Social	72
4.5.3.1. Categoria 2- Empreendedorismo: Perfil	73
4.5.3.2. Categoria 3- Criação do próprio emprego	74
CAPÍTULO V	82
5. Considerações finais	83
5.1. As medidas de apoio à criação do próprio emprego e sua influência no desenvolvimento de ações empreendedoras.	84
5.2. Relevância da medida MC e CPE quanto ao combate ao desemprego local e valorização do capital social.	85
5.3. Limitações do estudo e sugestões de melhoria futuras.....	88
Bibliografia	89
ANEXOS	98

Índice de Tabelas

TABELA	1.1. CARACTERÍSTICAS PSICOLÓGICAS COMUNS AOS EMPREENDEDORES.....	11
TABELA	2.2. TAXAS DE DESEMPREGO POR REGIÃO NUT' S 2013	21
TABELA	3.3.EMPREENDEDORES E EMPRESAS - ENTREVISTADOS.....	52
TABELA	4.4. EIXOS E DIMENSÕES DE ANÁLISE.....	57
TABELA	4.5. CARACTERIZAÇÃO DEMOGRÁFICA E PROFISSIONAL DOS EMPREENDEDORES	58
TABELA	4.6. CARACTERIZAÇÃO DAS EMPRESAS	61

Índice de Figuras

FIGURA	1.1. CARATERÍSTICAS SEMELHANTES AOS VÁRIOS TIPOS DE EMPREENDEDORISMO	9
FIGURA	1.2. TRÊS TIPOS DE MOTIVAÇÃO ASSOCIADOS AO EMPREENDEDORISMO.	14
FIGURA	2.3. ILHA DE SANTA MARIA	35
FIGURA	2.4. ORGANIGRAMA DO GOVERNO REGIONAL DOS AÇORES	38
FIGURA	3.4. DIMENSÕES/EIXOS TEÓRICOS DO ESTUDO DE CASO	53

Índice de Anexos

ANEXO I TERMO DE CONSENTIMENTO.....	103.
ANEXO II GUIÃO DE ENTREVISTA DOS EMPREENDEDORES.....	104
ANEXO III GUIÃO DE ENTREVISTA ENTIDADES.....	106
ANEXO IV VALIDAÇÃO DAS PROPOSIÇÕES.....	108
ANEXO V GRELHA DE ANÁLISE DE CONTEÚDO ENTREVISTAS A).....	109
ANEXO V GRELHA DE ANÁLISE DE CONTEUDO ENTREVISTAS B).....	131

LISTA DE ACRÓNIMOS

AQEFP- (Agência para a Qualificação e Emprego e Formação Profissional)

AMC- (Agência do Microcrédito - integrada na CRESAÇOR)

AMB- (Agente do Microcrédito Bancário)

ANA, SA- (Aeroportos de Portugal, Sociedade Anónima)

CAE- (Código de Atividade Económica)

CE- (Centro de Emprego)

CEFP- (Centro de Emprego e Formação Profissional)

CEI- (Contrato de Emprego de Inserção)

CI- (Contrato de Inserção)

CMVP- (Câmara Municipal de Vila do Porto)

CPE- (Criação do Próprio Emprego- medida apoio, neste estudo abreviada de CPE *premium*)

CRAA- (Centro Regional de Apoio ao Artesanato dos Açores)

CRESAÇOR- (Cooperativa Regional de Economia Solidária, CRL)

DL- (Decreto Lei)

DLR- (Decreto Legislativo Regional)

DRAIC- (Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade)

DREFP- (Direção Regional do Emprego e Formação Profissional)

DRR- (Decreto Regulamentar Regional)

EUA- (Estados Unidos da América)

EUROSTAT- (Gabinete de Estatística da União Europeia)

GEM- (*Global Entrepreneurship Monitor*)

GIP- (Gabinete de Inserção Profissional)

GRA- (Governo Regional dos Açores)

IDEIA- (Projeto Luta Contra a Pobreza)

ISSA IPRA- (Instituto da Segurança Social dos Açores (antigo IAS: Instituto de Ação Social e IDSA: Instituto de Desenvolvimento Social Açores)).

IEFP: (Instituto do Emprego e Formação Profissional)**INE-** (Instituto Nacional de Estatística)

KSAO- (*Knowledge, Skill's, Abilities and Other's*)

MC- (Microcrédito)

NA- (Núcleo de Atendimento)

NAS- (Núcleo de Ação Social)

NAV EP- (*Navigation* Portugal)

NUT' s- (Unidades Territoriais para fins estatísticos)

PDL- (Ponta Delgada)

PIB- (Produto Interno Bruto)

PORDATA- (Base de Dados Portugal Contemporâneo)

PNACE- (Plano Nacional de Ação, Crescimento e Emprego)

PNE- (Plano Nacional Emprego)

PPC- (Paridade de Poder de Compra)

PT- (Portugal)

RAA- (Região Autónoma dos Açores)

RCG- (Resolução do Conselho de Governo)

RDB- (Rendimento Disponível Bruto)

RIAC- (Redes Integradas de Apoio ao Cidadão -o m. q. Loja do Cidadão a nível território de Portugal Continental)

RSI- (Rendimento Social de Inserção)

SD- (Subsídio de Desemprego)

SDEA- (Sociedade para o Desenvolvimento Empresarial dos Açores, EPER)

SDP- (Subsídio de Desemprego Parcial)

SS- (Segurança Social)

SSD- (Subsídio Social de Desemprego)

SMA- (Santa Maria)

SMATUR- (Empresa de Turismo em Santa Maria)

SREA- (Serviço Regional de Estatística dos Açores)

SRSS- (Secretaria Regional da Solidariedade Social)

TAE- (Taxa de Atividade Empreendedora)

UAC- (Universidade dos Açores)

UE- (União Europeia)

VPGRA- (Vice-Presidência do Governo Regional dos Açores)

VP- (Vila do Porto)

Introdução

A elaboração da presente dissertação sobre os temas chave: Empreendedorismo, Empregabilidade e Capital Social permitirá não só aprofundar o alcance que as medidas de emprego implementadas a nível governamental têm na sociedade regional, como também compreender a perceção da população e dos empreendedores (e potenciais empreendedores) quanto à criação do próprio emprego. Para além disso, o estudo irá permitir identificar constrangimentos e apontar contributos para a facilitação da dinamização do empreendedorismo, bem como para apontar para a utilização eficiente dos recursos endógenos locais.

Pretende-se, particularmente, com esta investigação, dar contribuições no âmbito da dimensão científica e académica. Mas para além destes argumentos, outros há que levam a que se pretenda aprofundar os conceitos de empreendedorismo, de empregabilidade, de capital social e demais associados e considerados relevantes para enquadrar neste trabalho.

Em primeiro lugar, verifica-se um aumento do interesse académico em estudar o empreendedorismo, sendo este visto hoje como um campo de intervenção vital tanto em termos científicos como políticos e entendendo-se ser um processo de criação de algo com valor, para além de que nos últimos anos e em contexto de crise foi um conceito com um impacto crescente, sobretudo devido ao aumento do número de *start up's*. Em termos gerais, no *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2012)ⁱ, é definido que o empreendedorismo se encontra no centro da política económica, contemplando a criação de novos negócios, mas também o desenvolvimento de novas oportunidades em organizações já existentes.

Por outro lado, o facto do crescimento inclusivo ser uma das dimensões de destaque dos principais vetores de crescimento pela Estratégia Europa 2020, medida

i

http://www.azores.gov.pt/PortalAzoresgov/external/portal/misc/Plano_Estrategico_para_Fomento_Empreendedorismo.pdf

também articulada entre o Governo Português e o Governo Regional dos Açores (GRA). Assim, importa analisar em que dimensão a promoção do empreendedorismo leva a que os açorianos, em especial os marienses, recorrem (ou não) aos meios disponíveis para a criação do seu emprego e/ou para uma mudança no seu próprio negócio atual.

No contexto da Região Autónoma dos Açores (RAA), importa frisar, em primeiro lugar, que foi através do Decreto Legislativo Regional (DLR) n.º 25/2006/A, de 31 de julho que foi estabelecido o regime de Microcrédito (MC) nos Açores, mas muitos outros apoios têm surgido *a posteriori*, apontando-se ainda a medida Criação do Próprio Emprego (CPE) através da Resolução do Conselho do Governo (RCG) Regional dos Açores n.º 15/2013 de 19 de fevereiro. Ambos os programas foram criados para grupos economicamente desfavorecidos, através da atribuição de um apoio económico e mais direcionados para pequenos negócios.

Em segundo lugar, a importância que tem o empreendedorismo como agente de inserção social e de empregabilidade, seja este advindo da oportunidade, ou da necessidade. Numa sociedade onde a inclusão no mercado de trabalho é um processo difícil e conturbado e numa época de crise económica em que o desemprego se mantém a índices elevados, o empreendedorismo é a via recorrentemente usada como ferramenta de promoção da inclusão social. Segundo Vasconcelos (2012) em sociedades mais frágeis, o empreendedorismo pode gerar formas viáveis e sustentadas de sobrevivência de indivíduos e de comunidades. Este assume-se como uma forma eficaz de combate à pobreza e deste ponto de vista é tido como uma necessidade. Gerando atividade económica onde esta não existia, contribui para o desenvolvimento e sustentabilidade de regiões ou países (Vasconcelos, 2012).

Em terceiro lugar, o facto dos empreendedores, terem, por si só, valor em termos de capital humano, tanto para as suas organizações como para a sociedade em geral, ou seja, a importância de se enaltecer este tipo de capital social, mas também o da geração de valor, ao se potencializar o espírito empreendedor, são outros fatores importantes

Segundo o Acordo de Parceria Portugal 2020, comparando o nível de qualificações dos portugueses assente num modelo formal, o mesmo é desfasado face à União Europeia

(UE), que aposta em trabalhadores com altas qualificações. Tudo isto, claro está, provoca constrangimentos a níveis sociais, económicos e políticos que se refletem a nível nacional.

Por outro lado, são cada vez mais comuns os projetos de negócios desenvolvidos por grupos populacionais desfavorecidos a nível socioeconómico, como por exemplo os desempregados, aqueles que auferem o Subsídio Social de Desemprego (SSD); os beneficiários da prestação do Rendimento Social de Inserção (RSI) e pelos indivíduos com dificuldades ao nível da sua inserção, todos eles encontrando-se em situação de desequilíbrio social, olhando o empreendedorismo de um prisma «de necessidade».

Mas, e em contrapartida, denota-se ainda um grupo de indivíduos que possui habilitações escolares e profissionais, mas que se encontram em situação de risco de exclusão por não conseguirem inserção no mercado de trabalho, vendo num negócio empreendedor uma «oportunidade», às vezes até aparecendo noutra contexto que se verifica após a conclusão da sua formação académica, encarando-o como uma opção profissional.

Desta forma, pretende-se ainda elencar a caracterização do perfil do empreendedor a fim de se aprofundar quais os traços do mesmo e que influência em termos organizacionais e sociais.

Por último, importa referir, que se considerou o estudo pertinente a ser realizado na ilha de Santa Maria (SMA), pois não se reconheceram estudos empíricos sobre este assunto aplicados nesta ilha, especificamente, identificam-se sim, alguns estudos semelhantes, muitos deles a nível Açores ou acerca da realidade da ilha de S. Miguel.

Considerando que se está a fazer menção ao estudo de um tema, este em particular neste caso, de acordo com Parente (2012) a investigação académica está numa fase inicial no nosso país, onde a indefinição de fronteiras conceptuais, a falta de verificação empírica ou a disparidade de conteúdos organizacionais incluídos constituem alguns dos desafios mais prementes para a sua análise.

Esta pesquisa, é por fim, fruto da inquietude da investigadora, com experiência profissional de dez anos na área social, mas apaixonada pela descoberta, pela criatividade, pela diferença, pelo desafio, pelo mundo da gestão e porque em breve se pretende tornar também uma empreendedora.

Face a todo o exposto, levou-se a cabo esta investigação com o objetivo geral de compreender de que forma as medidas MC e a CPE *Premium* fomentam o empreendedorismo, valorizam o capital social existente a nível local na ilha de Santa Maria e combatem o desemprego.

Como objetivos específicos, apresentam-se dois:

a) Compreender de que forma as medidas de apoio existentes à criação do próprio emprego influenciam o desenvolvimento de ações empreendedoras.

b) Compreender se a medida de apoio MC e CPE são favoráveis ao combate ao desemprego na ilha, ao mesmo tempo que valorizam o capital social existente.

Para um melhor compreensão da estrutura da tese, a mesma encontra-se dividida em três partes distintas, subdividindo-se em cinco capítulos de forma a explanar organizadamente todos os conteúdos e fases do estudo, desde o referencial teórico que se teve por suporte, à escolha da metodologia e à sua extensibilidade prática, ao resultado dos dados e à sua discussão.

Inicialmente, faz-se uma nota introdutória, com o enquadramento do tema. É explicada qual a importância que o empreendedorismo tem atualmente, bem como, a pertinência da investigação e demais aspetos gerais relacionados com o assunto, ainda a abordagem inicial dos conceitos chave, sumariamente clarificados.

No capítulo I descrevem-se os conceitos de empreendedorismo, empreendedor, entre outros. No capítulo II abordam-se os conceitos de emprego, desemprego e empregabilidade. Ambos os capítulos fazem parte da primeira parte integrante do trabalho, a da Revisão da Literatura. Será uma parte elucidativa das diferentes abordagens teóricas, determinantes para a compreensão deste trabalho.

Numa segunda parte, no capítulo III, faz-se um enquadramento teórico das opções metodológicas e descrevem-se as diferentes etapas do estudo, desde a conceção das entrevistas, à sua realização. São ainda descritas as técnicas de recolha de dados para a análise qualitativa, assim como é apontado o modelo de análise, a par das dimensões teóricas em estudo. Numa terceira parte e, por fim, quanto aos capítulos IV e V é feita primeiro a apresentação dos resultados e no final, a discussão e conclusões dos mesmos, assim como as considerações finais do estudo.

PARTE I

CAPÍTULO I

1. Revisão da literatura

Uma nova realidade, um novo paradigma de mentalidades, comportamentos e estilos de vida despontam para a necessidade de educar e gerir os recursos visando a sustentabilidade e o crescimento económico. Cada vez mais os governantes acreditam que é pela mudança de mentalidades e pela criação de uma cultura empreendedora que se conseguirá criar valor acrescentado ao capital social, bem como criar vantagem competitiva face a outras regiões e países. Neste aspeto, o GRA não é exceção, sendo que os principais líderes políticos regionais acreditam, pela sua visão e missão, que num horizonte temporal de e até 2020 a RAA será reconhecida, a nível nacional e internacional, por um ecossistema particularmente favorável ao empreendedorismo numa região insular e ultraperiférica.

No início deste capítulo começar-se-á, então, a discutir a noção de empreendedorismo no seu sentido mais lato, dado que importa, primeiramente, clarificar e distinguir esse conceito do de empreendedorismo social e de outros tipos de empreendedorismo que frequentemente surgem e são abordados por diferentes autores, sob pena de se confundirem. Ressalva-se, porém, que neste estudo, a investigação - ação é feita, pela perspetiva da investigadora, no sentido de estudar o empreendedorismo em geral, influenciada de certa forma pelo ponto de vista do empreendedorismo inclusivo.

Posteriormente, será definido o conceito de empreendedor, apontando as características quanto ao perfil do mesmo e quais os aspetos transversais a todos os indivíduos, cuja ousadia e persistência lhes permite obter o sucesso pretendido no acesso à criação do seu emprego e em tornarem-se empreendedores. Por fim, serão aludidas algumas das abordagens teóricas sobre o tema, identificando os autores e explicando brevemente os quadros e modelos teórico conceptuais chave sobre esta matéria, pois há que relembrar que o início da atividade empresarial remonta ao princípio da história da humanidade, mediante vários estudos efetuados e conclusivos, havendo a necessidade de se filtrar a recolha de informação.

1.1. O conceito de empreendedorismo

Geralmente associado à criação de novas organizações, o empreendedorismo é uma temática que, apesar do destaque recente, já tem dado origem a diversos estudos e várias são as definições desenvolvidas por vários autores.

Partindo do importante contributo de Joseph Schumpeter, por ser um dos autores cujos conceitos são os mais citados e consensuais sobre o tema, este afirmou que o empreendedor é um inovador que vai gerar uma destruição criadora face ao passado (Schumpeter, 1942). Neste contexto, a inovação adotada pode tomar várias tipologias: introdução de um novo produto; introdução de um novo método de produção; abertura de um novo mercado; aquisição de uma nova fonte de oferta de materiais; a criação de uma nova empresa (Schumpeter, 1942). Esta primeira abordagem associa assim, o empreendedorismo à inovação (Carvalho e Costa, 2015).

Encontramos, porém, na literatura outras visões sobre este conceito. De um ponto de vista mais operacional, e segundo outros autores, o empreendedorismo baseia-se na procura de uma oportunidade descontinuada envolvendo a criação de uma organização (ou sub organização) com a expectativa de criação de valor para os envolvidos. Portanto, o empreendedorismo é o meio pelo qual as novas organizações são formadas com os empregos resultantes e a criação de bem-estar (Carton e Hofer, 1998).

Saraiva (2011) descreve o empreendedorismo de uma forma mais abstrata e interligado com os sonhos e a realização dos mesmos, considerando-o como uma atividade empreendedora que começa com uma visão ou sonho, mas que depois, por via de etapas de conceção/ implementação, converte esse mesmo sonho inicial em realidade.

Outros autores, por sua vez, atribuem ao empreendedorismo uma necessidade importante, a da ação, mais propriamente a da ação empreendedora. Esta ação baseia-se na criação de novas ideias, produtos e entrada em novos mercados, que pode ocorrer através de uma nova organização ou numa organização existente (Hisrich, et al.), 2010.

Como referido, o conceito de empreendedorismo gera debate entre muitos autores e leva a uma discussão não consensual, até porque vários tipos de empreendedorismo são abordados e até mesmo sob diversas designações, por vezes semelhantes, fundamentalmente aponta-se o empreendedorismo organizacional/ corporativista/ intra empreendedorismo; o empreendedorismo *start up* e o empreendedorismo social. O empreendedorismo organizacional baseia-se num processo corporativo de transformação de ideias individuais em ações coletivas (Chung e Gibbons, 1997). De um ponto de vista mais orientado para o exterior, o empreendedorismo organizacional pode ser visto como a procura de novas oportunidades no meio envolvente da empresa e a aplicação de estratégias que permitam tirar partido dessa oportunidade (Chung e Gibbons, 1997). O empreendedorismo organizacional retira o empreendedor, como indivíduo, do papel principal da ação empreendedora. Neste ponto de vista, a organização, vista como um todo, deve procurar oportunidades no seu meio envolvente competitivo, incutindo aos seus colaboradores uma filosofia empreendedora, dando-lhes liberdade para criar e desenvolver novas ideias (Fernandes, 2011).

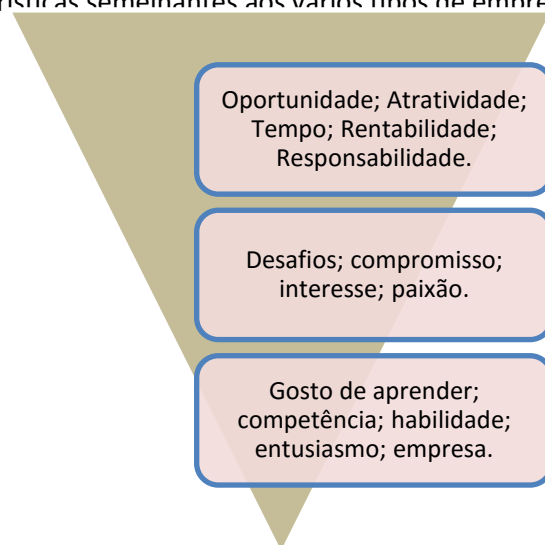
Por outro lado, no empreendedorismo *start up* (ou de negócios/ criador de empresas) são claros os desafios – a competitividade do negócio; a concorrência; o objetivo de conquistar clientes e o de alcançar o lucro e a produtividade necessários à subsistência empresarial. Estes empreendedores são jovens e buscam a inovação em qualquer área ou ramo de atividade, procurando desenvolver um modelo de negócio escalável e que seja repetível. o empreendedor *start up* vê a organização como algo dele, investe totalmente no seu modelo de negócio (Bygrave e Zacharakis, 2011).

Importa ainda distinguir o empreendedor «tradicional» do «social», outro tipo de empreendedorismo, cada vez mais abordado num contexto de crise social, como o atual. A apropriação do conceito de empreendedorismo pelo empreendedorismo social prende-se com a migração das características associadas àquele e não com a obtenção de lucro ou riqueza económica. O processo de empreendedorismo social exige principalmente a redefinição de relações entre comunidade, setor público e privado, com base no modelo

de parcerias. O resultado final desejado é a promoção da qualidade de vida social, cultural, económica e ambiental sob a ótica da sustentabilidade (Fernandes, 2012).

O processo de empreendedorismo social tem início com uma «ideia», associada a um ou mais problemas sociais relevantes. A sua força e criatividade estão no «impacto social» que irá ter, ou seja, na capacidade do empreendedor de gerar soluções eficientes e eficazes para os problemas identificados. O impacto social desta ideia está diretamente relacionado com a capacidade do empreendedor de gerar benefícios, diretos e indiretos, para o maior número possível de pessoas afetadas pelo problema social, e de provocar mudanças significativas na estrutura do sistema atual. Essa ideia deve ser facilmente assimilada por todas as pessoas envolvidas, agentes de mudança, gestores e executores do projeto, parceiros e, sobretudo, pela população beneficiada (Vasconcellos, 2012). Mas principalmente, há que distinguir muito bem o «empreendedorismo de oportunidade» em que há a pretensão pessoal do empreendedor de estar perante uma oportunidade de negócio, largamente inovadora e com potencialidades de geração de lucro, superiores à manutenção de uma carreira profissional tradicional, do de «empreendedorismo por necessidade», no qual há a constatação, por parte do empreendedor, de um conjunto de circunstâncias adversas (desemprego, emprego precário) que ameaçam ou impossibilitam a sua fonte de rendimento tradicional, impelindo-o à exploração de estratégias alternativas de negócio (Baptista [et al.], 2008). Há, porém, várias características que se sobrepõem e são comuns aos diferentes tipos de empreendedorismo (cf. figura 1.1.).

Figura 1.1. Características semelhantes aos vários tipos de empreendedorismo



Fonte: Adaptado de Hirsch
[et al.], 2010.

1.1.1. O conceito de empreendedor

O motor da ação empreendedora tem um papel fundamental no desenvolvimento da mesma. A este motor damos-lhe o nome de empreendedor. É o empreendedor que deteta e decide como e quando agir, devendo, portanto, saber ver novas oportunidades (Hisrich, [et al.], 2010).

O empreendedor é o indivíduo (ou a equipa), que identifica a oportunidade, reúne os recursos necessários, cria e é responsável pela *performance* da organização.

Neste seguimento, o empreendedor pela sua pro atividade e pela inovação, contribui, de certa forma, para o fomento direto e ou indireto da empregabilidade, visto que ao criar (ou dinamizar) um negócio do ponto de vista organizacional, pode estar contribuindo para a sua própria auto sustentabilidade, mas também para a criação de postos de trabalho.

No seu livro «Empreendedorismo», ByGrave e Zacharakis (2011) definem o empreendedor como sendo a pessoa que percebe uma oportunidade e cria uma organização para a atingir, o que parece ser uma definição unânime para vários autores. Outros ainda acrescentam que empreendedor é aquele indivíduo capaz de mobilizar recursos que o permitam tirar o máximo de benefícios dessa inovação (Thompson, 2004; Marques [et al.], 2012).

Vários exemplos de casos de sucesso como empreendedores, podem ser apontados, nomeando Bill Gates (Microsoft)ⁱⁱ que revolucionou o mundo dos negócios e ou de outros que entram nos mercados já existentes mas inovam e implementam novas técnicas de gestão, como o caso de Sam Walton (Walmart)ⁱⁱⁱ A semelhança é que todos eles possuem uma atitude de alguém que preza a sua independência e realização pessoal (Bygrave e Zacharakis, 2011)., procurando saber quais as suas aspirações, valores e identificando qual a vantagem competitiva no mercado e se têm ou não as competências exigidas para o sucesso.

ⁱⁱ <https://www.gatesnotes.com/>

ⁱⁱⁱ <https://www.walmart.com/>

Mas se o conceito de empreendedorismo não é definido de forma consensual, o de empreendedor muito menos, independentemente do descrito anteriormente acerca da existência de alguns traços comuns (cf. figura 1.1.).

A discussão em torno do perfil do empreendedor, embora controversa, trouxe considerações importantes acerca das motivações do ato de empreender. A exploração dessas características (cf. tabela 1.1.) levou à interrogação acerca dos aspetos subjacentes à escolha de uma carreira empreendedora, em detrimento do trabalho assalariado ou do trabalho por conta própria.

Tabela 1.1. Características psicológicas comuns aos empreendedores

Caraterísticas psicológicas dos empreendedores	
Caraterísticas	Autores
Autonomia	McClelland (1961); Douglas (1999).
Criatividade	Kourisky (1980); Hisrich [et al.], (2004).
Inovação	McClelland (1961); Miner (1960); Koh (1996); Hirisch [et al.], (2004); Marques [et al.], (2011).
<i>Locus</i> controlo interno	Kourisky (1980); Bygrave (1989); Kobia & Sikalieh (2010).
Necessidade de realização	McClelland (1961); Kourisky (1980); Bygrave (1989); Hirisch [et al.], (2004); Kobia & Sikalieh (2010).
Competências de liderança e organização	Hornaday & Aboud (1971); Hirisch [et al.], (2004);
Propensão para o risco	McClelland (1961); Bygrave (1989); Begley (1995); Brands tatter (1997); Van Prang & Cramer (2001); Kobia & Sikalieh (2010).
Confiança	Kourisky (1980); Hirisch [et al.], (2004); Marques [et al.], (2011).
Auto estima	Hirisch [et al.], (2004); Marques [et al.] (2011).

Fonte: Elaboração própria.

Entende-se que ainda não se chegou ao ponto de se poder avaliar uma pessoa e determinar que ela vai obter sucesso como empreendedora, mas o facto de já se conseguir identificar as características que devem ser aperfeiçoadas para tal, é um progresso.

Ser empreendedor, é muitas das vezes ser visto como alguém que opta por uma carreira de risco, com todas as frustrações e erros que tal acarreta, associadas ao processo de criação de uma própria empresa (Campbell, 1992, cit. Segal [et al.], 2005).

Numa aceção mais ampla, o empreendedorismo pode ser interpretado como um fenómeno genérico, atributo dos indivíduos e que hoje em dia está presente nas mais variadas atividades humanas.

1.2. Diferentes abordagens teóricas

Várias teorias poderiam ser apontadas, mas em duas essencialmente se dará enfoque, sendo elas a Teoria Económica (autores como Richard Cantillon, Jean-Batiste Say e Joseph Schumpeter) e a Teoria Comportamental (onde se destacam Max Weber e David McClelland).

Segundo Cantillon, o empreendedorismo é um negócio de risco, de oportunidade de negócios, com vista à obtenção de lucros, fruto do capital investido. Say, por sua vez, fazia distinção entre empreendedores e capitalistas e entre os lucros de cada um. Ao fazê-lo, associou os empreendedores à inovação e via-os como os agentes da mudança.

Porém, foi Schumpeter (1942) quem realmente lançou o campo do empreendedorismo, associando-o claramente à essência da inovação. A essência do empreendedorismo está, segundo o autor, na perceção e no aproveitamento das novas oportunidades no âmbito dos negócios, tendo sempre a ver com a produção uma nova forma de uso dos recursos tradicionais, nos quais os mesmos ficam sujeitos a novas combinações.

Uma das principais críticas destinadas a esses economistas é que eles não foram capazes de criar uma ciência comportamentalista. Mas, por outro lado, já a teoria dos

comportamentalistas, vinha defender que a motivação é um dos fatores determinantes para o comportamento humano.

Tomem-se alguns exemplos de evolução histórica. No século XII, o empreendedor era visto como a pessoa que incentivava brigas. Já no século XVI empreendedor era a figura daquelas pessoas que dirigiam uma ação militar.

No século XVII o empreendedor era a pessoa que criava e dirigia um empreendimento, ou seja, eram as pessoas inovadoras, que corriam riscos em busca das ocasiões de obterem lucros.

Dentro das teorias comportamentalistas, destacam-se autores como Max Weber (1930), com a sua teoria do sistema de valores, sendo que via os empreendedores como inovadores, pessoas independentes cujo papel de liderança nos negócios davam-lhes um papel de autoridade formal McClelland (1987).

A teoria de McClelland defendia que uma elevada necessidade de autorrealização é um traço comum dos empreendedores, isto é, indivíduos com elevada necessidade de reconhecimento, são responsáveis por tarefas de alta responsabilidade, que requerem um esforço individual acrescido (McClelland, 1987). Na perspectiva deste autor, uma pessoa que tem muita pretensão de obter o sucesso, consciente de que correrá riscos, irá descobrir novas formas inovadoras de desenvolver produtos ou serviços. (McClelland, 1987). Defendia três pilares essenciais para o empreendedorismo, que deveriam estar associados no seu conjunto: a realização, o planeamento e o poder.

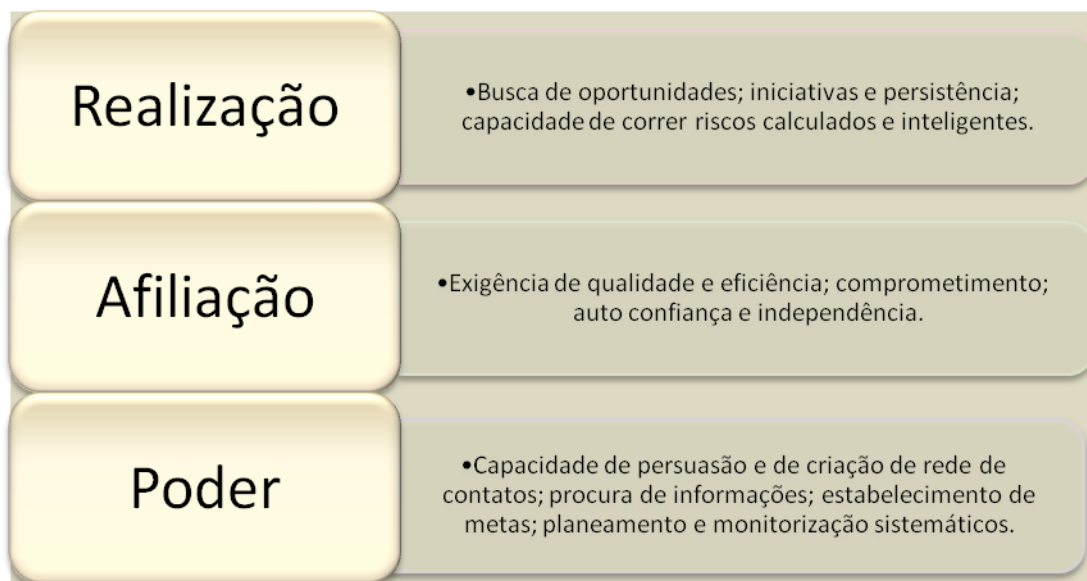
Todavia, alguns autores mais contemporâneos acham que a necessidade de realização é insuficiente para a explicação de novos negócios, tendo que haver características individuais que o empreendedor deve ter, para além da ambição, pois consideram que esta não é um atributo suficiente para explicar o sucesso dos empreendedores (Chiavenato, 2003).

É importante observar, contudo, que os autores da teoria comportamentalista não se opuseram às teorias dos economistas, mas sim ampliaram o leque das características dos empreendedores, reunindo todo um conjunto de fatores pessoais, sociológicos, organizacionais, e determinando que a partir da geração de uma ideia inovadora inicial e

através da implementação da mesma, haverá forte probabilidade de crescimento empresarial.

A partir da Teoria Comportamentalista, compreende-se que tanto o ambiente interno organizacional como o ambiente externo, são determinantes para o estímulo ao empreendedorismo, sendo que não se pode ser determinista na escolha de uma só teoria que influencie o empreendedorismo, ainda que se considere que é aquela que reúne todas as condicionantes (cf. figura 1.2.) que podem influenciar o tornar-se empreendedor.

Figura 1.2. Três tipos de motivação associados ao empreendedorismo.



Fonte: Adaptado de McClelland (1987)

CAPITULO II

2. Empregabilidade e Capital Social

2.1. Noções fundamentais: do emprego à empregabilidade

Neste capítulo II realiza-se uma abordagem acerca do emprego, mencionando alguns conceitos-chave para o estudo como os de empregabilidade, desemprego, políticas de emprego, capital social.

2.1.1 Emprego

Ter emprego permite que o indivíduo se torne num agente ativo na sociedade, sentindo-se incluído e gozando de um determinado estatuto social, de modo a usufruir de uma remuneração e a garantir a sua subsistência.

O conceito de emprego surgiu a partir do conceito de trabalho. As noções de emprego e de trabalho são atualmente consideradas como sobrepostas, tendo o termo trabalho ficado associado à noção de emprego, e por sua vez o emprego ficou associado ao trabalho remunerado. Costa (1998) considera o emprego como trabalho remunerado, referindo-se ao trabalho como uma dimensão fundamental da existência humana.

O conceito de emprego surgiu com a Revolução Industrial, enfatizando a relação do sujeito com a sociedade, ou seja, uma pessoa empregada era considerada como um indivíduo com um *status* social, que estabelecia relações de interação com a sociedade. Assim, pressupõe-se que o “emprego constitui o *habitat* social dos indivíduos” (Kovács, [et al.], 2006: 7), ou seja, um indivíduo empregado assume um papel social, com recompensas materiais e simbólicas, ocupando uma determinada posição na sociedade.

Cachapa (2007, cit. por Lopes, 2011) refere que o emprego tem duas dimensões subjacentes: a pessoal e a social. No pessoal, o indivíduo realiza-se e assegura a sua subsistência. Na social, o indivíduo sai do seu círculo familiar e integra-se num determinado grupo profissional, estabelecendo relações e promovendo a interação com a coletividade.

Numa perspetiva similar Savickas (1997, cit. por Fraga, 2012) refere que o emprego permite que os indivíduos sejam ativos na construção do seu projeto de vida.

Atualmente, assistimos a inúmeras mudanças no que se refere ao emprego, implicando que o indivíduo mude de emprego várias vezes ao longo da vida. Fraga (2012) refere que o “trabalhador do século XXI enfrenta desafios de mudança, de flexibilidade e de aprendizagem” (Fraga, 2012:16). A ideia de um emprego para a vida está fragilizada, obrigando o indivíduo a adaptar-se a novos e diferentes contextos, tornando a sua carreira mais versátil, podendo trabalhar numa só área ou em diferentes domínios profissionais ao longo da vida.

Presentemente, não existem trabalhos por conta de outrem para todos, a qualificação ao longo da vida tornou-se uma realidade e uma exigência, na medida em que o mercado de trabalho é global e, sobretudo porque nos países mais desenvolvidos da Europa, paradoxalmente, o desemprego persiste e tende a aumentar. Dada a fragilidade das sociedades atuais quanto ao mercado de trabalho, um indivíduo empregado pode rapidamente, tornar-se num indivíduo desempregado.

2.1.1.1. Emprego *versus* desemprego

O significado atribuído ao emprego provocou a emergência de novos conceitos, designadamente, o do desemprego.

No século XXI, a questão da precariedade do emprego e do desemprego, constitui uma das maiores preocupações pessoais e sociais do cidadão em geral e dos próprios governantes. Os indivíduos não perspetivam haver um emprego para a vida, nem o podem fazer, na medida em que os sistemas de emprego são cada vez mais precários e instáveis. Segundo Fernandes (2011) a ausência de emprego “emergiu com o desenvolvimento da sociedade industrial, do emprego assalariado e com as transformações das relações de trabalho” (Fernandes, 2011: 4).

O desemprego pode ainda ser entendido como uma situação que antecede o emprego e que eventualmente poderá levar ao mesmo. Um indivíduo pode encontrar-se no desemprego (estar desempregado), mas ao encontrar um emprego, passa a estar

empregado; quando acaba o vínculo contratual, poderá voltar novamente ao desemprego (voltar a estar desempregado). O mercado de trabalho atua, assim, como um ciclo vicioso, alternando situações de emprego e de desemprego.

Entende-se que o desemprego pode ter diversas causas associadas, uma vez que o mundo de trabalho tem evoluído progressivamente, sofrendo mudanças suscitadas pelas exigências a nível tecnológico e pela competitividade de mercados nacionais e internacionais. As empresas são pressionadas a reestruturarem-se e a modernizarem-se, apostando na produtividade e, por vezes, procedendo à redução do número de trabalhadores. Caleiras (2011) considera que a participação no mundo do trabalho corresponde a uma entrada para a sociedade salarial. A perda de emprego faz com que cesse essa participação, o que pode levar à perda de identidade o indivíduo sente-se desvalorizado, humilhado e com a sua dignidade destruída, sendo esta a percepção da sociedade face a um «desempregado», em geral (Caleiras, 2011). Antigamente, a escolarização permitia o rápido e seguro ingresso no mundo do trabalho. Atualmente, a situação não é tão linear, ou seja, impõe-se a obtenção de mais qualificações e estuda-se até mais tarde, e apenas em idade mais tardia se tenta o ingresso no mercado de trabalho, verificando-se um aumento na taxa de desemprego jovem. No que respeita aos desempregados, com o tempo, estes indivíduos já não se preocupam tanto com a renumeração, mas sobretudo com a necessidade de ter um emprego, para conseguir construir um projeto de vida.

Caleiras (2011: 83) refere que “no contexto de mudança, que caracteriza o mundo contemporâneo, praticamente todos os domínios foram afetados: a natureza, as classes, as famílias, o público e o privado, o trabalho e o emprego (...)”. Esta mudança é frequentemente acompanhada pelo fenómeno de desemprego, o que leva os indivíduos a perderem o trabalho involuntariamente, independentemente do seu nível das qualificações.

Perante o desemprego é necessário adotar estratégias que favoreçam essa adaptação, por exemplo, um indivíduo com uma atitude resiliente pode aproveitar melhor as oportunidades no futuro, tornando-se num indivíduo com uma atitude flexível, que rapidamente se molde às novas circunstâncias de vida. Mais, pela investigação efetuada,

os desempregados resilientes são considerados como os desempregados empreendedores, auto desafiando-se para a criação do seu próprio negócio. Todavia, nem todos os desempregados conseguem ser inovadores, criativos e empreendedores.

Segundo Portela [et al.] (2008, cit. por Almeida [et al.], 2013: 31), a importância do empreendedorismo resulta do “reconhecimento por parte dos poderes políticos de que o autoemprego pode ser uma forma de ativar a mão-de-obra desempregada, e, logo de reduzir a sua dependência dos sistemas de proteção social”.

Por sua vez, Almeida [et al.], (2013), defendem que as elevadas taxas de desemprego estão associadas ao baixo nível de empreendedorismo, considerando que, se diminuir o autoemprego, aumentam as taxas de desemprego.

Quando se analisa o desemprego, importa referir alguns dos principais indicadores e taxas subjacentes utilizadas, que podem ter várias fontes.

Optou-se por apresentar dados do Instituto Nacional de Estatística (INE), do Instituto do Emprego e Formação Profissional (IEFP), do Gabinete de Estatística da União Europeia (EUROSTAT) e da Base de Dados Portugal Contemporâneo (PORDATA), relativamente a Portugal (PT) e à UE. No caso dos Açores, a investigadora reportou-se aos dados do Serviço Regional de Estatística (SREA).

No estudo do desemprego, os indicadores e as taxas mais frequentemente analisadas são: o *desempregado*, a *taxa de desemprego*, os *números de desempregados registados* e a *população desempregada*.

Segundo o INE (2014), o *desempregado* é um “indivíduo, com idade mínima de 15 anos que se encontra simultaneamente nas seguintes situações: a) não tem trabalho remunerado nem qualquer outro; b) está disponível para trabalhar num trabalho remunerado ou não; c) tem procurado um trabalho”. O IEFP considera *desempregado* como o “candidato inscrito num centro de emprego (CE) que não tem trabalho, procura um emprego por contra de outrem, está imediatamente disponível e tem capacidade para o trabalho” (IEFP, 2014).

Segundo o IEFP (2014a), o indivíduo desempregado pode ainda ser classificado como: de *curta duração*, de *longa duração*, à *procura do primeiro emprego*, *jovem*, *adulto* e à *procura de um novo emprego*. O *desempregado de curta duração* é um “trabalhador

sem emprego, disponível para o trabalho e à procura de emprego há menos de 12 meses". Já o *desempregado de longa duração* é um "trabalhador sem emprego, disponível para o trabalho e à procura de emprego há 12 meses ou mais". Para Costa (1998), a situação de desempregado de longa duração é a mais complexa, uma vez que estes indivíduos terão muita dificuldade ou nunca regressarão ao mercado de trabalho.

O *desempregado à procura do primeiro emprego* é um indivíduo que "nunca teve emprego" (IEFP, 2014b). O *desempregado jovem* é um "candidato desempregado com menos de 25 anos" (IEFP, 2014c). O *desempregado adulto* é um "candidato desempregado com mais de 25 anos" (IEFP, 2014d). O *desempregado à procura de um novo emprego* é um "indivíduo desempregado que já teve emprego" (PORDATA, 2014).

Por fim, os *números de desempregados registados* correspondem aos indivíduos inscritos nos serviços públicos de emprego, nomeadamente no IEFP. Em dezembro de 2013, o número de desempregados inscritos nos Centros de Emprego e Formação Profissional (CEFP) em PT era de 690,5 milhares de indivíduos (PORDATA, 2014a).

Segundo Caleiras (2011: 47), há uma certa distinção do conceito do de pobreza "o desempregado pode-se considerar um trabalhador excluído no mercado de trabalho, enquanto que o pobre pode caracterizar-se pela escassez de recursos para a satisfação de necessidades quotidianas".

Segundo o INE (2014a), a *taxa de desemprego* permite definir o peso da população desempregada sobre o total da população ativa. A taxa de desemprego é calculada pelo INE, em PT, e a nível europeu, pelo EUROSTAT. Este indicador é o mais utilizado para analisar o nível de desemprego

A taxa de desemprego em PT tem vindo a aumentar drasticamente, desde o ano de 2000. No ano 2000, a taxa de desemprego em PT era de 3,9%, e de 10,8% no ano de 2010. De salientar, que segundo o EUROSTAT (2014) é a quinta taxa mais elevada da UE. Antes de PT encontram-se países como a Grécia (27,4%), a Espanha (26,4%), a Croácia (18,6%) e o Chipre (17,3%).

Em 2013, a taxa de desemprego em PT situava-se em 16,2%, tendo recuado para 14% em julho de 2014. Através destes valores pode-se constatar a enorme fragilidade que subsiste no mercado de trabalho em PT, particularmente em períodos de crise económica,

como a que se vive desde o ano de 2008. A taxa de desemprego em PT tem sofrido, na última década, várias oscilações, verificando-se, todavia, uma tendência para a sua diminuição (cf. tabela 2.2.).

Tabela 2.2. Taxas de desemprego por região NUT's 2013

Quadro: Taxas de desemprego por região NUTS II (NUTS - 2013)			
	Unidade %		
	2.º T-2014	1.º T-2015	2.º T - 2015
Portugal	13,9	13,7	11,9
Norte	15	14,2	13,4
Centro	10,4	11,1	8,5
Área Metropolitana de Lisboa	15,1	14,2	12,7
Alentejo	14	15,5	12,6
Algarve	13,5	16,4	10,8
R.A. Açores	16	14,9	11,3
R.A. Madeira	15,7	15,8	13,6

Fonte: INE, Inquérito ao Emprego - 2.º Trimestre de 2015, adaptado.

Conseguir encontrar e/ou manter um emprego é fundamental, porém constitui uma tarefa difícil. É essencial lutar procurando sempre o objetivo da sua empregabilidade, mas havendo simultaneamente, uma forte ligação com os parceiros locais, fundamentais para viabilizar o sucesso das políticas sociais implicadas na resolução deste problema. Mas sobre esta matéria adiante se desenvolve a ideia, porque se irá apontar quais as políticas e medidas estratégicas de apoio.

2.1.2. Empregabilidade

O conceito de *empregabilidade* começou a ser utilizado no século XIX, em Inglaterra, “para diferenciar os indivíduos que eram empregáveis” dos que não o eram (Bettencourt, 2012: 32). Oliveira (2004, cit. por Rodrigues, 2012) refere-se a este conceito como a capacidade que o indivíduo revela para obter e manter o emprego, bem como para conseguir uma nova colocação. Bettencourt (2012) considera essa perspetiva exagerada,

podendo o indivíduo que está desempregado vir a sentir-se culpado por não alcançar a empregabilidade.

Este conceito deve ser considerado não só como uma responsabilidade do indivíduo, mas também pode ser assumido pelas empresas, pelos sistemas educativos e pelos governos que ditam as políticas de apoios sociais. Segundo Bettencourt (2012), esta junção de perspetivas remete para uma responsabilidade partilhada. Para assumir essa responsabilidade de forma repartida é essencial considerar a existência de alterações nos sistemas educativos e políticos, senão mantém-se a valorização de uma imputação individual, tornando o indivíduo como o único responsável por encontrar um emprego e, posteriormente, por mantê-lo.

É neste sentido que Caleiras (2011) aborda o conceito de empregabilidade, através da ideia de responsabilidade individual, assumindo particular relevância no momento de inserção na vida ativa e ao longo da vida profissional.

A empregabilidade é ainda expressa como a capacidade de manter o emprego, para agradar aos empregadores e para desenvolver um itinerário profissional. A empregabilidade é manifestada através do indivíduo, transversalmente a vários fatores: formação, idade, sexo, trajetória profissional. Não se trata de uma qualidade inata, mas de uma construção social, em que o indivíduo atua ou está inserido.

Rodrigues (2012) refere que a empregabilidade acarreta algumas dimensões essenciais para alcançar o sucesso, tais como: a *adaptabilidade* – que abrange a vontade e a capacidade de modificar comportamentos, sentimentos e pensamentos face às alterações do meio envolvente; o *capital humano* – consiste em investir na aprendizagem contínua, que pode potenciar o capital humano, estimulando a construção da empregabilidade.

Oliveira (2006, cit. por Rodrigues, 2012) caracteriza o capital humano pelo acrónimo *KSAO's - Knowledge, Skill's, Abilities and Other's*, ou seja, "conhecimentos, competências, capacidades e outras características procuradas pelas empresas e que possibilitam ao trabalhador reconhecer novas oportunidades" (Oliveira, 2006: 7).

Mas outro aspeto há que apreciar, que é a forma como a empregabilidade se relaciona com o empreendedorismo, sendo que neste ensaio o foco é no

empreendedorismo que surge pela «necessidade», resultante da ausência de oportunidades de obtenção de rendimentos (nomeadamente a do o trabalho dependente), o que leva os indivíduos à criação de um negócio, dado pensarem não possuir melhores alternativas.

A empregabilidade e o desemprego são conceitos cada vez mais frequentes na sociedade portuguesa em geral, onde os níveis de desemprego são elevados e visíveis, senão tome-se como exemplo os indicadores mais utilizados para essa aferição, tais como a taxa de emprego, população ativa e os empregados. Ressalva-se que os indicadores e as taxas subjacentes ao emprego foram consultados a partir da base de dados do INE, da PORDATA e do EUROSTAT. No caso dos Açores, através do SREA.

A *taxa de emprego* “permite definir a relação entre a população empregada e a população com 15 e mais anos de idade” (PORTDATA, 2014b). A taxa de emprego pode ser apresentada atendendo ao sexo, idade ou nível de escolaridade.

A taxa de emprego em PT tem vindo a diminuir drasticamente, desde 2008. Em 2013, a taxa de emprego era de 49,6%. Relativamente ao sexo, concluiu-se que em 2013, a taxa de emprego no sexo masculino era de 54,6% e no sexo feminino de 45,3% (PORTDATA, 2014c).

Relativamente à idade, a base de dados PORDATA indica que a taxa de emprego é predominante nos grupos com idades entre os 25 e os 34 anos (75,1%), seguindo-se o grupo com idades entre os 45 e os 54 anos (73,2%), depois o grupo com idades entre os 55 e os 64 anos (46,9%), seguindo-se o grupo etário dos 15 aos 24 anos com uma percentagem de 21,6% e por fim, o grupo com 65 ou mais anos, com uma percentagem de 13,2%.

Em 2013, a UE situou a taxa de emprego em 64,1% (EUROSTAT, 2014a), porém PT não atingiu esse valor (apenas 50,4%), tendo aumentado a taxa de desemprego. A *população ativa* consiste num “conjunto de indivíduos com idade mínima de 15 anos que, no período de referência^{iv}, constituíam a mão-de-obra disponível para a produção de bens e serviços que entram no circuito económico (empregados e desempregados)” (PORTDATA, 2014d). Assim sendo, quando se refere a população ativa menciona-se um conjunto de

^{iv} Nos dados apresentados pela PORDATA (2014), o período de referência corresponde a 12 meses.

indivíduos que exercem uma atividade profissional remunerada e de pessoas sem emprego, mas que estão à procura de emprego (Germe, 2007, cit. por Fraga, 2012).

O facto de uma pessoa ter emprego permite pertencer à população ativa, favorecendo o aumento da taxa de emprego. Esta taxa tem vindo a diminuir nos últimos anos, tal como a população ativa, sendo que em 2013, em PT, o total da população ativa correspondia a 76,9%, ou seja, 52.846 indivíduos e a população inativa correspondia a 40,7%, ou seja, 51647 indivíduos (PORDATA, 2014e).

No caso dos Açores especificamente, a população ativa reportando ao 4.º trimestre de 2013 e por faixa etária e sexo era de (total) 12.1011 (SREA).

Por sua vez, o indicador *empregado* abrange todos os “indivíduos com idade mínima de 15 anos que, no período de referência, se encontravam numa das seguintes situações: a) tinham efetuado trabalho de pelo menos uma hora, mediante pagamento de uma remuneração ou com vista a um benefício ou ganho familiar em dinheiro ou em géneros; b) tinham um emprego, não estava ao serviço, mas tinha uma ligação formal com o seu emprego; c) tinham uma empresa, mas não estava temporariamente ao trabalho por uma razão específica; d) estavam em situação de pré-reforma, mas encontrava-se a trabalhar no período de referência” (PORDATA, 2014f). Embora este indicador saliente uma visão económica, pode-se questionar os seus efeitos sociais, originando situações de precariedade de emprego.

Curiosamente, e apesar de se assistir à importância crescente dada ao empreendedorismo, PT encontra-se entre os dez estados membros que gastam menos de 10% do orçamento para incentivo ao mercado de trabalho, no âmbito do apoio à criação do próprio emprego não atingindo sequer os 5%.

2.1.3. Capital Social

Atualmente, o conceito de empregabilidade tem vindo a ganhar importância no discurso académico e político, como visto, mas não só o capital humano se relaciona com a empregabilidade, como conjuntamente o capital social, ou seja, os apoios sociais e as redes de conhecimento, que caracterizam o aspeto interpessoal da empregabilidade. O

capital social é essencial para a empregabilidade, uma vez que se pode obter informação sobre oportunidades profissionais e assim, reduzir situações não esperadas (por ex., o desemprego).

Oliveira (2004, cit. por Lopes, 2011) afirma que nos anos 60 a 70, quem tinha algum nível de escolaridade garantia a sua sustentabilidade. Neste sentido, apesar de uma escolaridade elevada, como por ex., possuir como habilitação académica o doutoramento, essa sustentabilidade não está garantida pelo indivíduo. Lopes (2011) refere que, mesmo quem detém um nível de escolaridade elevado, pode não garantir um lugar no mercado de trabalho. Paradoxalmente, as empresas procuram trabalhadores qualificados e por isso é necessário continuar a valorizar a formação académica e profissional.

Eraut (1987) afirma que a formação contínua apresenta-se através: “da deficiência, do crescimento, da mudança e de soluções de problemas” (Eraut, 1987: 208). Assim sendo, é fundamental para acompanhar a evolução da sociedade, em particular no que diz respeito o combate ao desemprego.

Carneiro (2005, cit. por Lopes, 2011) sustenta que em tempo de crise económica, os indivíduos devem adquirir competências-chave, tais como, desenvolver capacidades e conhecimentos na língua materna e em línguas estrangeiras, aprofundar o conhecimento na área da matemática, promover o desenvolvimento de relações interpessoais e cívicas, desenvolver capacidades empreendedoras, de modo a facilitar a sua integração no mercado de trabalho e a sua realização pessoal. O indivíduo tem que ter capacidade adaptativa face aos novos desafios.

O termo Capital Social refere-se ainda às redes de relacionamento baseadas na confiança, cooperação e inovação que são desenvolvidas pelos indivíduos dentro e fora da organização, facilitando o acesso à informação e ao conhecimento. Tais redes podem adotar um carácter formal (determinadas pelos laços hierárquicos, próprios do organograma formal), mas, sobretudo, são de natureza informal, envolvendo laços horizontais (entre pares) e diagonais (entre colaboradores de distintas áreas e *stakeholder's*).

Num contexto em que não é certo haver um emprego para toda a vida, nem existem empregos por conta de outrem para todos, é fundamental haver a preparação, sobretudo

dos mais jovens, mas também dos desempregados para potenciar a criação do autoemprego. Porém, sabe-se que o processo empreendedor é um processo coletivo que envolve diversos parceiros e o acesso a redes e conhecimentos que podem potenciar o negócio e reduzir a possibilidade de falha, e é neste contexto que o capital social aparece como um fator diferenciador e mobilizador que pode fazer a dissemelhança no sucesso de um negócio. O Capital Social interconecta as várias formas do Capital Humano, criando o ativo intangível mais valioso das organizações: a redes humanas de trabalho.

A ideia de capital social encontra-se na literatura mesmo antes da formulação do conceito, por exemplo nos trabalhos desenvolvidos por Durkheim (Portes, 2000). Na verdade, existem algumas divergências nas diferentes conceções de capital social. Mas, em contrapartida, todas elas comungam do pressuposto básico de que “o capital social é um recurso que deriva das relações, sendo algo que decorre da sociabilidade e das interações estabelecidas entre os indivíduos e a partir do seu pertencimento a grupos sociais” (Veneroso, s/d: 1), pelo que, em termos gerais se pode afirmar que se refere aos recursos aos quais um indivíduo tem acesso e produz nas suas relações sociais.

Neste sentido, pode-se afirmar que as relações sociais são a base de sustentação da produção de capital social a nível micro social. Este conceito tem muito em comum com o de rede social, sendo nesta relação que aqui se aborda o conceito.

Na década de 90 do século XX multiplicaram-se as discussões, publicações e congressos sobre o capital social, tornando-se numa ideia em voga. É nos estudos desenvolvidos por Bourdieu (1985), Coleman (1990), Portes (2000), Putnam (1993), entre outros autores, que o conceito de capital social começou a ganhar importância.

Bourdieu (1985: 248) define capital social como “o agregado dos recursos efetivos ou potenciais ligados à posse de uma rede durável de relações mais ou menos institucionalizadas de conhecimento ou reconhecimento mútuo”. Na perspetiva deste autor, o capital social é um conjunto de recursos que os indivíduos possuem, como resultado de pertença a um grupo e podem aceder aos recursos de outros indivíduos que pertencem à mesma rede.

Em contrapartida, as redes de pessoas em situação de pobreza são pobres em recursos, sendo que, a maioria das pessoas vê a sua vida piorar e a capacidade de partilha

e solidariedade por parte das redes são menores (Hespanha [et al.], 2002: 46). Segundo a análise de Portes (2000: 135) face à definição apresentada por Bourdieu (1985), "o conceito é de índole instrumental, centrando-se nos benefícios angariados pelos indivíduos por pertencerem a grupos e na construção deliberada de sociabilidades tendo em vista a criação de capital social".

A perspetiva de Bourdieu (1980, cit. *in* Portes, 2000) permite ver que as redes sociais não são um dado natural, sendo construídas através de estratégias de investimento nas relações sociais, podendo ser utilizadas como fonte de benefícios. A definição apresentada pelo autor "torna clara a existência de dois elementos no capital social: as relações que permitem aos indivíduos acederem aos recursos e a qualidade e quantidade desses recursos" (Portugal, 2007:17).

Bourdieu (1985) enfatiza a conversibilidade das diversas formas de capital e a redução dessas formas a capital económico (definido como capital humano acumulado).

Coleman (1990), outro precursor do capital social define-o tendo em conta a sua função, e afirma que "o capital social é produtivo, tornando possível alcançar certos fins que não seriam atingíveis na sua ausência" (Coleman, 1990: 302). Desta forma, os indivíduos que investem em capital social beneficiam indiretamente desse investimento, pois reverte a favor da comunidade.

Neste seguimento, pode-se concluir que os recursos obtidos através do capital social, na ótica do recetor, têm um carácter de dádiva. A dádiva é definida por Caillé (2000:124, cit. *in* Portugal, 2011: 47) como "toda a prestação de bem ou serviço efetuado sem garantia de retorno, com vista a criar, alimentar ou recriar o vínculo social entre as pessoas". Importa referir que a verdadeira dádiva é gratuita, no entanto, a gratuitidade parece tornar-se uma impossibilidade, pois, na perspetiva deste autor, a dádiva corresponde simultaneamente à criação da dívida (quando se recebe algo, seja em bens ou serviços, cria-se a dívida, sendo ela positiva ou negativa). Criam-se, desta forma, obrigações que são "estabelecidas entre indivíduos no decorrer das trocas sociais e conduzem à criação de créditos e dívidas entre as pessoas").

Segundo Coleman (1988, cit. *in* Silva, 2011: 109), as redes ditas fechadas (ou coesas, noutra conceção que se prefere de Guay (1984), onde todos os indivíduos estão ligados

entre si, facilitam o desenvolvimento do capital social entre todos os indivíduos, porque partilham a rede, sendo uma rede eficiente, permitindo a partilha de informação e de valores sociais entre todos os membros da sociedade.

Sinteticamente Coleman (1988:45) identifica como principais componentes do capital social, “a confiança, as obrigações e normas, os canais de informação, as normas e as sanções”.

Nas perspetivas destes autores o capital social é visto a partir do indivíduo, todavia, outros autores transferiram as suas reflexões para a dimensão coletiva. Um desses autores foi Putnam (1993:35), que se refere ao capital social como as “características de organizações sociais, como as redes, as normas e a confiança, que facilitam a ação e a cooperação com vista a um mútuo benefício”.

Lin (2001: 19) é outro autor que aborda o capital social e que o define como “os recursos que são obtidos através de laços e conexões sociais”. Para a obtenção desses recursos as ações instrumentais são essenciais, desenvolvendo-se “entre indivíduos com posições hierárquicas diferenciadas, procurando o que detém a posição inferior beneficiar das oportunidades que o que está em posição superior lhe pode proporcionar” Almeida, 2011: 35).

Para Lin (2001) a informação, influência e reforço são elementos que conferem ao capital social capacidades explicativas, em determinados domínios, que as formas de capital humano, como por exemplo o económico e o humano não possuem. Este capital gerado nas “relações torna o conceito indissociável do conceito de rede social” (Portugal, 2007:15).

No entanto, para que o capital social possa emergir é necessário dinamizar as suas fontes. Assim, Putnam (2009:19, cit. *in* Portugal, 2007:19) aponta cinco fontes de capital social, a saber: redes sociais, confiança, normas, reciprocidade e valores.

As redes sociais podem ser consideradas como “os sistemas particulares de relações que unem atores sociais” (Fischer, 1977, cit. *in* Guadalupe, 2009: 50), sendo um dos elementos mais importantes do capital social, para todos os autores referidos.

A noção de rede “ênfatiza relações entre diversidades que se integram, os fluxos de elementos circulantes nessas relações, os laços que potencializam a sinergia coletiva, o

movimento de autopoiese, em que cada elemento concorre para a reprodução de outros, a potencialidade de transformação de cada parte pela sua relação com os demais e a transformação do conjunto pelos fluxos que circulam através de toda a rede” (Mance, 2009: 279).

Segundo Putnam (2001, cit. *in* Silva, 2011: 132), “os indivíduos isolados não produzem capital social; serão as redes sociais que se estabelecem entre as pessoas aquelas que serão capazes de o produzir, tanto mais quanto maior for a confiança entre os respetivos elementos integrantes”.

Assim, as redes sociais são então os elementos fundamentais no suporte dos indivíduos, quer ao nível material, quer ao nível afetivo. No entanto, é fundamental destacar que “a existência de uma rede social não é sinónimo da existência efetiva de apoio” (Guadalupe, 2009: 82).

A confiança e as relações que se estabelecem a partir dela ajudam a estruturar as posições dos atores. Poder-se-á dizer que o nível de confiança entre os indivíduos da rede está relacionado com o capital social.

Segundo Putnam (2001, cit. *in* Silva, 2011: 133), “a confiança pessoal transforma-se em confiança social através das normas de reciprocidade e das redes de envolvimento cívico, presentes na sociedade, evidenciando, por isso, a importância fulcral das instituições sociais que se enquadram essencialmente na confiança particularizada”. Através da socialização primária constrói-se a confiança e quanto maior o grau de confiança transmitido, maior será a cooperação entre os indivíduos.

As normas são regras “que tornam possível a vida em sociedade, dado que a sua legitimidade “é generalizada pelos indivíduos e permitem a estabilidade normativa e a estabilidade da própria sociedade” (Silva, 2011: 134). De forma mais simples, podem ser equacionadas como regras que regulam o comportamento dos indivíduos na sociedade, sendo assimiladas, através da socialização, as que são ditadas pela cultura dominante e interiorizadas pelos atores sociais que as reproduzem.

Por outro lado, os valores exprimem princípios genéricos aceites tacitamente pelos indivíduos. Para Putnam (2001, cit. *in* Silva, 2011: 136), em “comunidades ricas em capital social podemos encontrar valores relativos à cooperação entre atores, como sejam a

solidariedade e a tolerância”. Através destes valores, os indivíduos podem gerar capital social.

Mas, e como estudado, a acumulação de capital só é possível através da reciprocidade das trocas entre os indivíduos de uma sociedade. Um indivíduo desempregado sente-se numa situação de desfavorecimento face a outras pessoas, vê-se isolado e por vezes em situações de pobreza. Há assim, uma falta de poder social, um desequilíbrio.

2.1.4. Políticas de emprego

Quanto à classificação das políticas de emprego, Bettencourt (2012), indica serem ou *passivas* ou *ativas*.

As políticas passivas de emprego são estratégias de proteção social em situação de desemprego, isto é, são políticas de subsidiação de desemprego e de apoio (por ex. o Subsídio de Desemprego - SD e o SSD).

As políticas ativas visam manter e/ou incrementar o emprego. As políticas ativas de emprego são as seguintes: medidas de partilha de tempo de trabalho; medidas de fomento de emprego; apoio à contratação; aumento de trabalho; medidas de incentivos fiscais; medidas de fomento de atividade; medidas de partilha do trabalho; medidas de *job rotation* (ocupação por várias pessoas de um mesmo posto de trabalho); flexibilização da regulamentação do trabalho; rigidez da regulamentação do trabalho; medidas de ocupação; estágios; medidas de formações profissionais; e as medidas de conciliação da vida familiar com a vida profissional (Bettencourt, 2012).

O sistema integrado de Segurança Social (SS) tinha como sentido melhorar e ampliar as prestações sociais existentes. Faz-se referência por ex., ao abono de família e a sua extensão aos desempregados; à criação de novas medidas e alargamento para outros grupos sociais, nomeadamente a pensão social e o SD (Hespanha [et al.], 2000).

Em PT reestruturou-se o regime de proteção no desemprego, através da publicação do Decreto Lei (DL) n.º 119/99, de 14 de abril. Este DL estabeleceu a ação combinada de medidas passivas e ativas, procurando manter as taxas de emprego elevadas e as taxas de

desemprego reduzidas. Estas medidas pretendiam facilitar a inserção e a reinserção do indivíduo desempregado, permitindo uma maior eficácia na colocação no mercado de trabalho e na proteção social.

Na sequência desse DL surgiu o DL n.º 220/2006, de 3 de novembro, que tinha como função promover uma intervenção individualizada. Este decreto previa mecanismos de ativação do indivíduo que beneficiava destas medidas (passivas/ativas), procurando reforçar o papel dos serviços públicos de emprego, para promover uma intervenção personalizada, suscitando a oportunidade de obter qualificações e de melhorar a empregabilidade.

Aquando da criação do DL n.º 220/2006, de 3 de novembro havia a finalidade de sustentar as taxas de emprego e minimizar as taxas de desemprego. De acordo com os objetivos desse DL e que foram definidos na Estratégia de Lisboa, no Programa Nacional de Ação para o Crescimento e o Emprego (PNACE), onde se integra o Plano Nacional de Emprego (PNE), destaca-se o papel dos CE' s, visando a inserção no mercado de trabalho, ao prestar atendimento personalizado e dando orientações, no sentido de melhorar a empregabilidade do indivíduo. Segundo o mesmo DL, para quem beneficia de alguma prestação, passa a ser exigido o cumprimento de deveres, tais como, demonstrar uma procura ativa de emprego e a apresentação quinzenal ao CE, tendo como intuito ultrapassar a situação de desempregado.

Aliás, não só no caso português, como também a nível regional o desemprego tem sido uma das maiores preocupações dos dirigentes políticos.

É com base na preocupação para com o desemprego que os órgãos políticos do nosso país concebem medidas de apoio aos cidadãos. Com maior ou menor adaptação, as políticas nacionais são semelhantes às regionais açorianas, sobretudo as medidas de proteção social, às vezes denominadas como as de sobrevivência: o SD; o SSD; o subsídio de desemprego parcial (SDP); o RSI, o Contrato Emprego de Inserção (CEI) e o Contrato Inserção (CI), com algumas distinções entre elas. O objetivo de atribuição destes apoios é o de compensar os desempregados da falta de um salário e promover a criação do próprio emprego, ao mesmo tempo que se combate a exclusão social.

Embora estas medidas não se apliquem apenas a indivíduos desempregados, clarificamos o que se entende por cada uma destas prestações:

- *(SD)* “é uma prestação em dinheiro atribuída ao trabalhador para compensar a falta de remuneração motivada pela perda involuntária de emprego”. De acordo com o artigo 22.º do capítulo III do DL n.º 220/2006, de 3 de novembro - “o prazo de garantia para a atribuição do SD é de 450 dias de trabalho por conta de outrem, com o correspondente registo de renumerações num período de 24 meses imediatamente antes à data do desemprego;
- *(SSD)* “é uma prestação em dinheiro atribuída ao beneficiário, quando este já recebeu a totalidade do SD a que tinha direito”. De acordo com o artigo 22.º do capítulo III do DL n.º 220/2006, de 3 de novembro - “o prazo de garantia para a atribuição do SSD é de 180 dias de trabalho por conta de outrem, com o correspondente registo de renumerações num período de 12 meses imediatamente antes à data do desemprego”;
- *(SDP)* -destina-se aos desempregados que estão a receber o SD e iniciem atividade com contrato a tempo parcial. Consiste numa prestação em dinheiro (Segurança Social, 2014);
- *(RSI)* - é uma prestação monetária diferencial, sujeita a condições como o cumprimento do CI. Não se destina só a desempregados, como também a pessoas com carência económica (Segurança Social, 2014a);
- *Contrato Emprego-Inserção (CEI)*- destina-se a “desempregados inscritos nos CE ou CEFP, beneficiários de SD ou de SSD”. Têm prioridade desempregados subsidiados com uma renumeração igual ou inferior à renumeração mínima mensal garantida e aqueles que se encontrem nas seguintes condições: pessoa com deficiências e incapacidades; desempregado de longa duração; idade igual ou superior a 45 anos; ex-reclusos ou pessoas que cumpram pena em regime aberto voltado para o exterior ou outra medida judicial não privativa de liberdade; vítimas de violência doméstica (IEFP, 2014e);

- (CI) -usufruem deste apoio desempregados inscritos nos CE' s e beneficiários do RSI (IEFP, 2014f). As entidades promotoras do CEI e do CEI mais (+), podem ser coletivas, públicas ou privadas, sem fins lucrativos, designadamente, autarquias locais e entidades de solidariedade social. Estas entidades estão inseridas na medida de apoio ao emprego, intitulada como *Emprego-Inserção*.

Independentemente desses apoios e segundo o IEFP (2014g) existem ajudas e medidas direcionadas ao indivíduo desempregado, promotoras da criação do próprio emprego e de apoio ao empreendedor e às empresas, independentemente da eventual beneficiação de outros (por ex. do SD).

Apresenta-se uma síntese desses apoios, incentivos em diferentes áreas de intervenção, a nível Continente Português:

- Empreendedorismo (a medida CPE, a criação de empresas, a medida MC e Investe Jovem);
- Apoio à Contratação (estímulo emprego, incentivo emprego, dispensa de atribuições);
- Estágios (estágios emprego, estágios financiados);
- Reabilitação profissional (apoios à integração, emprego apoiado, prémio mérito, produtos de apoio);
- Incentivo à aceitação de ofertas; regionais e setoriais;
- Outras (emprego jovem ativo, empresas de inserção, vida-emprego).

O IEFP disponibiliza ainda os Gabinetes de Inserção Profissional (GIP) que apoiam os indivíduos desempregados no seu percurso de inserção e/ou reinserção no mercado de trabalho.

Porém, a dimensão da proteção social em PT não tem sido suficientemente forte para ultrapassar os problemas estruturais. A este propósito, vários autores têm manifestado a sua opinião, por vezes contraditórias.

Hespanha (2007, cit. por Gennari e Albuquerque, 2011) refere que em PT “a lógica da condição salarial não foi inteiramente assimilada, nem as políticas passivas, longe dos

níveis atingidos na generalidade dos parceiros europeus, cobrem as necessidades sociais decorrentes do emprego” (Hespanha, 2007:61).

As políticas ativas favorecem o sucesso do indivíduo, enquanto que as políticas passivas geram algumas incertezas. Sendo as medidas passivas consideradas como políticas de subsidiação, ou seja, como um apoio para a reinserção no mercado de trabalho, consideramos que os indivíduos podem não beneficiar da medida da mesma forma.

Sá (2014) afirma que os indivíduos quando subsidiados, podem-se adaptar facilmente ao subsídio, retardando a reinserção no mercado de trabalho e trocando o emprego pelo lazer, uma vez que estão a auferir de um rendimento. Por outro lado, verificamos que existem indivíduos a beneficiar de medidas passivas, mas com uma procura de emprego ativa.

Mas para que a inserção e reinserção no mercado de trabalho sejam realmente concretizáveis, o EUROSTAT criou a Estratégia 2020, que consiste numa estratégia europeia de garantir o emprego. No âmbito desta estratégia, as metas a alcançar são as seguintes: 75 % das pessoas na faixa etária dos 20 aos 64 anos com emprego; reduzir o abandono escolar precoce para menos de 10 % e pelo menos 40 % das pessoas na faixa etária dos 30 aos 34 anos, com o ensino superior concluído; reduzir pelo menos 20 milhões de pessoas em risco de pobreza e exclusão social (EUROSTAT, 2014b). Estas metas definidas pelo EUROSTAT são ambiciosas, pois a taxa de emprego continua a registar uma tendência negativa e é fundamental que se faça uma inversão dos números para alcançar a meta da estratégia 2020, relativamente ao grupo etário entre os 20 anos e 64 anos.

Em 2013, PT encontrava-se com uma taxa de emprego de 49,6% (PORDATA, 2014f), tendo sofrido oscilações e algumas melhorias, mas se o desemprego não diminuir, o número de pessoas em risco de pobreza e de exclusão social não irá reduzir. Relativamente às outras metas, crê-se que estão interligadas com o desemprego, a pobreza e a exclusão social e que é necessário implementar outras medidas para as alcançar. Confia-se, pelo exposto que as fragilidades podem levar o indivíduo desempregado a alterar as suas perspetivas de vida num contexto de mudança.

2.1.4.1. A realidade dos Açores

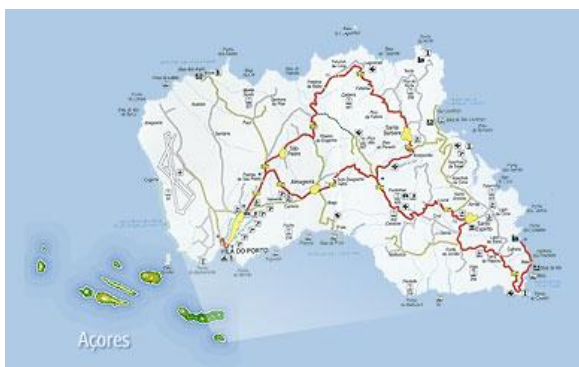
2.1.4.1.1. Caracterização geográfica e demográfica

Os Açores são um arquipélago que se situa no Oceano Atlântico Norte, distando cerca de 1.600Km do Continente Europeu, 1.450 km da África do Norte e 3.900 km da América do Norte. O Arquipélago dos Açores é composto por 9 ilhas habitadas, por sua vez distribuídas por 3 grupos, sendo eles os grupos Ocidental, Central e Oriental.

A superfície total da RAA é de 2.332 Km² e distribui-se de forma desigual pelas 9 ilhas. S. Miguel é a ilha que ocupa maior superfície, seguindo-se a ilha do Pico e a da Terceira. A ilha de menor superfície é a do Corvo. Esta região encontra-se também organizada em 19 concelhos e 156 freguesias.

Por sua vez, a Ilha de SMA (cf. figura n.º 2.3.), possui cerca de 97,2 km de área territorial distribuída por 5 freguesias (S. Pedro, Santa Bárbara, Santo Espírito, Almagreira e Vila do Porto (VP) todas pertencentes ao Concelho VP. Nas duas últimas décadas verificou-se um decréscimo da população residente na Ilha de SMA, contando, atualmente, com cerca de 5 578 habitantes.

Figura 2.3. Ilha de Santa Maria



Fonte: Adaptação própria de Google Maps

O ritmo de crescimento demográfico até 1864 (data do primeiro recenseamento) foi regular e progressivo. Em 1990, SMA apresenta uma população residente de 6.359 habitantes, representando cerca de 2,47 % da população total no Arquipélago dos Açores (256.673 habitantes).

A oscilação quanto ao quadro demográfico da Ilha de SMA resulta da conjugação de diversos fatores, de entre os quais se destacam: a má qualidade de vida resultante do desemprego, da crise agrícola e industrial e dos insuficientes serviços do setor dos transportes aéreos (motivo que levou à emigração para a América do Norte de uma parcela importante da população nativa de SMA); o facto de decrescer, ao longo dos anos a importância do aeroporto e a desertificação desta zona de VP, freguesia e concelho da ilha^v bastante povoada outrora e há uns anos foco de desenvolvimento; a migração para outras regiões do país, nomeadamente para a ilha de São Miguel e para os grandes centros urbanos de Portugal Continental, apresentando períodos de duração superiores a um ano, já nos anos mais recentes. Também se pode associar esta variação quanto à densidade populacional, ao turismo (provoca o aumento demográfico sobretudo no período do verão), área com maior crescimento económico sazonalmente (de junho a setembro), na ilha. Nas épocas de maior crise a ilha tende a tornar-se um espaço repulsivo, em especial nas freguesias de Santa Bárbara e Santo Espírito, freguesias rurais mais isoladas geograficamente e díspares do centro (VP). Aliás, a densidade populacional de 2001 demonstra que esta freguesia, sede de concelho de VP ainda é um polo centralizador, abrangendo habitantes da zona do parque habitacional do aeroporto e agrupando cerca de 3 000 indivíduos de um total de 5.578 habitantes na Ilha de SMA.

Identifica-se por fim, na Ilha de SMA um outro fenómeno migratório de movimentos pendulares resultantes da deslocação diária de populações entre o local de residência, designadamente nas freguesias menos desenvolvidas e a freguesia de VP, podendo também ser outra explicação.

^v <https://www.youtube.com/watch?v=ast6gKn0tJc>

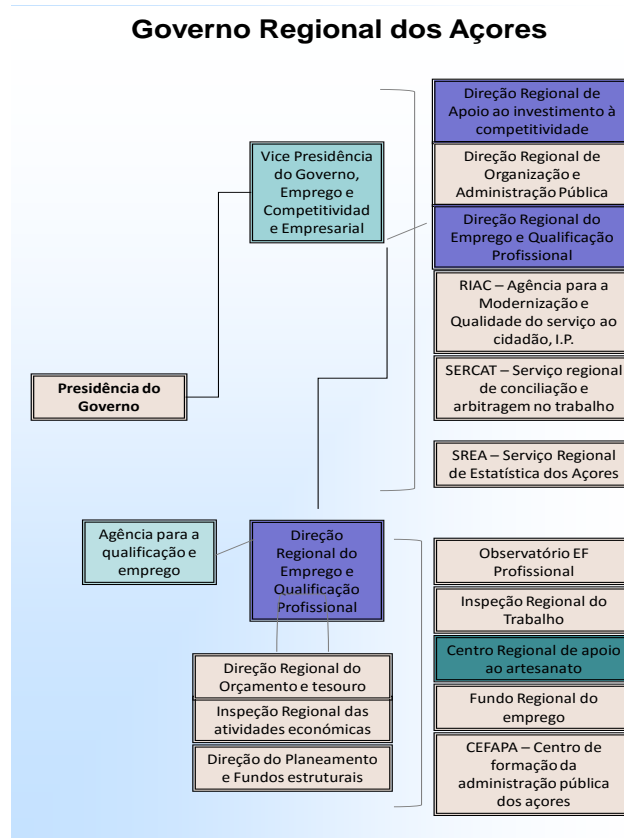
2.1.4.1.2. Caracterização político-administrativa

No que toca ao fator político-administrativo, os Açores são uma Região Autónoma da República Portuguesa. Os Açores integram a UE com o estatuto de região ultraperiférica do território da UE, conforme estabelecido no artigo 299.º-2 do Tratado da UE. Quanto à estrutura do GRA, importa salientar que as principais Secretarias Regionais do Governo, em geral, estão sediadas nas ilhas de S. Miguel e Terceira, por serem as ilhas de maior dimensão. As Delegações de Serviços de Ilha de SMA das várias Secretarias, em que há um responsável que as representa, dependem funcionalmente e hierarquicamente das que estão sediadas em S. Miguel.

A principal entidade responsável do GRA pela parte da empregabilidade, combate ao desemprego, empresas, competitividade, investimento empresarial é a Vice-Presidência do Governo Regional dos Açores (VPGRA), Empresas e Competitividade Empresarial. Em SMA esta é representada através de uma Delegação de Serviços de Ilha, cujas funções dos colaboradores estão relacionadas com as áreas da Direção Regional do Emprego e Formação Profissional (DREFP) - Agência para a Qualificação e Emprego e Formação Profissional (AQEFP); do Centro Regional de Apoio ao Artesanato dos Açores (CRAA) e da Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade (DRAIC)- (sistema de incentivos ao investimento^{vi}; outros incentivos; apoio ao corporativismo; MC, etc.), (cf. figura n.º 2.4.).

^{vi} Abrange o Competir+; Programas de fomento da base económica e de exportação; área do desenvolvimento local; empreendedorismo qualificativo e criativo; internacionalização; qualificação e inovação; apoio à eficiência empresarial; urbanismo sustentável integrado (Quadro comunitário 2014 - 2020).

Figura 2.4. Organigrama do Governo Regional dos Açores



Fonte: Elaboração própria.

É na Delegação de Serviços de Ilha da VPGRA que são prestadas todas as informações e orientações quanto aos apoios governamentais existentes nos setores descritos anteriormente, para além de que é pela Delegada de Ilha desses serviços, também coordenadora, como será designada adiante, que são rececionadas as candidaturas em formato físico, não invalidando o facto de também prestarem todo o apoio necessário, nas candidaturas *online*.

2.1.4.1.3. Caracterização económica

A RAA é marcada por uma forte heterogeneidade no desenvolvimento económico, caracterizada pelo peso dos vários setores. SMA, em particular, é considerada como uma ilha em que falta uma agricultura especializada, mas com suporte não agrícola defensável

e em que a atividade industrial representa cerca de 2% das atividades realizadas no arquipélago, podendo concluir-se quanto à sua limitada importância.

Em SMA a estrutura do emprego encontra-se assimetricamente dividida pelos três domínios setoriais, o Primário, o Secundário e o Terciário, com um evidente domínio do setor terciário, mais especificamente da área dos serviços e turismo.

Relativamente ao setor primário, que concentra as atividades da agricultura, pecuária e pesca, este encontra-se em claro declínio, assim como o setor secundário, que apresenta igualmente uma pequena taxa de empregabilidade na ilha, e maioritariamente representadas atividades industriais (indústria extrativa).

É o setor terciário que assume maior importância, registando-se que a maioria da população trabalha por conta de outrem. Por outro lado, e apesar de o número de empresas registadas beneficiar as atividades primárias, é o setor terciário que, devido às atividades relacionadas com o turismo e serviços, cada vez mais garante o emprego à população de SMA.

No que toca à caracterização económica dos Açores, convém dar importância ao Produto Interno Bruto (PIB), como indicador sintético de aferição do nível de desenvolvimento de uma determinada região.

Segundo dados do SREA, o PIB dos Açores, em 2014, retoma a trajetória do crescimento, com uma evolução real superior à média nacional e invertendo a tendência dos três anos anteriores. A taxa de crescimento real dos Açores (1,05%) foi a mais alta de todas as regiões do país. Em 2013, as famílias dos Açores tinham um Rendimento Bruto Disponível (RBD) *per capita* (11.220 euros) superior à média nacional (11.208 euros).

Em 2014 verifica-se também a convergência com a UE, em 1 ponto percentual, seja com a EU15, seja com a UE28, em termos de PIB *per capita* em PPC (paridades de poder de compra).

Com estes valores o índice de disparidade do PIB *per capita* dos Açores relativamente à média nacional é de 91, o mesmo valor desde 2009, e acima dos índices das regiões do Norte (83), Centro (86) e Alentejo (90).

Relativamente à média da UE, o valor do PIB por habitante de 2014, medido em PPC convergiu para a média da UE15 e para a média da UE28 em um ponto percentual.

Relativamente à UE15 o PIB *per capita* é 70% em 2014 depois de 69% em 2013 e relativamente à UE28 atingiu o índice 71 em 2014 depois de 70 no ano de 2013.

Até há relativamente poucos anos, os Açores eram considerados como uma das regiões menos desenvolvidas a nível nacional e comunitário, facto que tem vindo a deixar de se verificar recentemente, deixando assim de ser considerada a última Região das Unidades Territoriais para fins estatísticos (NUT'S II) do país.

2.1.4.1.4. Tipologia das empresas

Na criação de uma empresa a escolha da forma jurídica da sociedade tem implicações tanto para o empresário como para o futuro empreendimento. A opção por um determinado estatuto jurídico, deve ser tomada de modo a valorizar os pontos fortes da futura empresa tendo, no entanto, em atenção as características que melhor se adaptem às expectativas de desenvolvimento. Existem, portanto, diferentes tipos de empresas, consoante o volume de negócios:

- *Empresário em nome individual*: a empresa que tem o estatuto jurídico de Empresário em Nome Individual é titulada por uma única pessoa que pode desenvolver a sua atividade em sectores como o comercial, industrial, de serviços ou agrícola. A responsabilidade do empresário confunde-se com a responsabilidade da sua empresa. Uma das principais vantagens é não estar obrigado a realizar o capital social, entre outras. Desvantagens, aponta-se pelo menos uma que é o risco associado.
- *Sociedades unipessoais por quotas*: a direção e a responsabilidade são assumidas por uma só pessoa, o titular da totalidade do capital social, que corresponde a um montante mínimo de cinco mil euros. Em caso de dívida, os credores recebem apenas os bens que constituírem o património social. Como vantagem aponta-se o facto da responsabilidade do proprietário resume-se ao capital social, ou seja, o seu património não responde pelas dívidas contraídas no exercício da atividade da empresa (que possui um património autónomo). Como desvantagem o facto de haver a exigência de

realização em dinheiro ou em bens avaliáveis em dinheiro, do capital social, ainda que essa realização possa ser diferida no tempo.

➤ *Sociedades por quotas*: o capital está dividido em quotas e os sócios são solidariamente responsáveis apenas pelas entradas convencionadas no contrato social. A gestão das sociedades por quotas é exercida por uma ou mais pessoas singulares, designadas de Gerentes, não sendo obrigatório que os mesmos sejam sócios da sociedade. Entre algumas vantagens aponta-se a maior probabilidade de se garantir os fundos necessários, pois podem ser mais pessoas a entrarem no capital da empresa e o crédito bancário tende a ser mais fácil. É obrigatória a entrada dos sócios com dinheiro ou, pelo menos, com bens avaliáveis em dinheiro, o que constitui uma desvantagem por vezes.

➤ *Sociedades anónimas*: nas sociedades anónimas o capital é dividido em ações e cada sócio limita a sua responsabilidade ao valor das ações que subscreveu. São sociedades de responsabilidade limitada no rigoroso sentido do conceito, porquanto os sócios limitam a sua responsabilidade ao valor das ações por si subscritas. Assim, os credores sociais só se podem fazer pagar pelos bens sociais. Existe uma maior facilidade na transmissão dos títulos representativos da sociedade, seja por subscrição privada ou pública. Em contrapartida, existe, em regra, uma maior diluição do controlo sobre a empresa.

Para proceder à caracterização do meio empresarial açoriano há que ter em conta os dados acerca das empresas sedeadas nos Açores. Em 2014 contava-se com 517 empresas nos Açores, englobando a constituição de pessoas coletivas e entidades equiparadas (n.º), sendo que a ilha de SMA apresentava 24 empresas.

Dados mais recentes (até setembro de 2016) e reportando a esse ano, indicam que a nível Açores existem 296 empresas, em SMA constituiu-se 8 (SREA).

2.1.4.1.5. Políticas e programas de incentivo regionais

A necessidade de criar medidas de combate ao desemprego, remonta há muitos anos em PT, anteriormente à crise económica que se atravessou no ano de 2008 e que fez

aumentar consideravelmente esta taxa. Já o DL n.º 89/95 de 6 de maio apelava à importância das próprias empresas criarem postos de trabalho aliciantes à contratação dos jovens, mas sobretudo para a inserção dos desempregados, inscritos nos CE' s. Ainda que em muitos aspetos omissa, a lei apontava direitos e deveres para os cidadãos e para as entidades, mas sobretudo incentivos às empresas para a admissão e contratualização de trabalhadores.

Existia já uma preocupação governamental em solucionar as situações de exclusão social e de pobreza que o desemprego poderia acarretar, para não mencionar o fraco desenvolvimento económico do país que por aí, se poderia antever.

No caso dos Açores e das pesquisas efetuadas, as preocupações não eram diferentes e no ano de 1999, no âmbito do Projeto de Luta Contra a Pobreza (IDEIA), surge a Cooperativa Regional de Economia Solidária, CRL, denominada CRESAÇOR (composta por uma equipa multidisciplinar, constituindo-se com um representante dos vários organismos do GRA nesta vertente: DRAIC; Instituto da Segurança Social dos Açores (ISSA IPRA) e DREFP), para fazer o acompanhamento específico e adequado da medida MC.

Através da Cresaçor e da criação de uma Agência de promoção e apoio ao MC (com gabinete de apoio ao empreendedorismo e MC bancário - também designada de forma mais simples como Agência MC), já o GRA dava provas de que pretendia fomentar o empreendedorismo na Região, potenciando o desenvolvimento regional, mas também local.

Tal como ao nível de PT, a RAA, também detém assim as suas próprias políticas, tanto ao nível das medidas de incentivo e apoio ao empreendedor e às empresas (que adiante se desenvolverão quais são, para além do MC), sejam na vertente da proteção social, sobrevivência e tantas outras, mas aqui apontam-se algumas das principais, do ponto de vista social e da precariedade, tais como o SD; o SSD (inicial ou subsequente ao SD) e o SDP; o RSI, etc.

Estes tipos de prestações sociais podem ser requeridos em postos de Lojas do Cidadão (RIAC) e/ou no Núcleo de Atendimento (NA) do ISSA IPRA, serviço da Secretaria Regional da Solidariedade Social (SRSS) e destinado para este tipo de público. A par destas medidas de proteção social, o RSI é também um dos apoios que podem ser requeridos

pelos cidadãos e/ ou recorrerem ao Núcleo de Ação Social (NAS) local- ISSA IPRA, em busca de outro tipo de apoio económico pontual, em casos de emergência.

Por outro lado, e a par destas, mas já em termos de apoios e incentivos do ponto de vista económico e empresarial, outras medidas existem, a nível Açores, permitindo o combate ao desemprego assim como o desenvolvimento socio económico e sustentável do ponto de vista regional.

Em termos legislativos, e por anos, apontam-se as seguintes medidas dessa natureza:

2006

- DLR n.º 11/2012/A Regime de Apoio ao MC Bancário nos Açores - através do DLR n.º 25/2006/A, de 31 de julho - A RAA estabeleceu um regime para o MC que permitiu aproveitar o potencial e a vontade empreendedora de pessoas com dificuldades ao nível de integração económica e social, através de um risco partilhado entre o GRA e as entidades financiadoras, permitindo a concretização de iniciativas geradoras de riqueza e de emprego.

2008

- *DRR (DRR) n.º 8/2008/A, de 7 de maio- Berço de Emprego.*

2012

- *Despacho n.º 12746/2012 de 28 de setembro - Linha de crédito INVESTE (QREN) - quadro de referência estratégico nacional; e Despacho n.º 12746/2012;*
- *Portaria n.º 39/2012 de 29 de março de 2012 - Sistema de apoio à promoção de produtos açorianos.*

2013

- *RCG n.º 15/2013 de 19 de fevereiro de 2013, CPE premium:* O CPE é um programa que se traduz na criação de medidas de apoio e fomento ao emprego, designadamente, na concessão de apoios à criação do próprio emprego, o que assume especial relevância na atual conjuntura económica. Há lugar ao pagamento, por uma só vez, do montante global das prestações de desemprego, deduzidas das importâncias eventualmente já recebidas, sempre que o beneficiário das prestações de desemprego apresente um projeto viável, que origine, pelo menos, a criação de emprego, a tempo inteiro, do promotor destinatário. O montante das prestações de desemprego pode igualmente ser aplicado na aquisição de estabelecimento por cessão ou na aquisição de capital social de empresa pré-existente, que decorra de aumento do capital social e que origine, pelo menos, a criação de emprego, a tempo inteiro do promotor destinatário.
- *RCG n.º 96/2013 de 3 de outubro de 2013- Linha de crédito à exportação;*
- *RCG n.º 118/2013 de 18 de dezembro de 2013- Loja mais (+);*
- *DRR n.º 3/2013/A de 21 de maio de 2013 - Mercado Social de Emprego;*
- *Portaria n.º 63/2013 de 5 de agosto de 2013;*
- *Portaria n.º 33/2013 de 14 de junho de 2013 -Programa de apoio à restauração e hotelaria;*
- *RCG n.º 99/2013 de 7 de outubro de 2013 -Programa de estágios de reconversão profissional.*

2014

- *DRR n.º 21/2014/A, de 10 de outubro - Subsistema de Incentivos para o Empreendedorismo Qualificado e Criativo;*
- *DLR n.º 12/2014/A, de 9 de julho - -Sistema de incentivos para a competitividade empresarial — COMPETIR mais;*
- *DRR n.º 20/2014/A, de 23 de setembro- Subsistema de Incentivos para o Desenvolvimento Local;*

- *DRR n.º 17/2014/A, de 17 de setembro - Subsistema de Apoio à Eficiência Empresarial;*
- *DRR n.º 19/2014/A, de 22 de setembro- Subsistema de incentivos para o fomento da base económica de exportação;*
- *RCG n.º 78/2014 de 29 de abril de 2014 -Integra;*
- *Portaria n.º 45/2014 de 9 de julho de 2014 - Subsistema de apoio a promoção de produtos açorianos;*
- *Despacho n.º 1607/2014 de 26 de agosto de 2014; RCG n.º 125/2014 de 4 de agosto de 2014 - Linha de apoio à reabilitação urbana;*
- *DRR n.º 18/2014/A, de 19 de setembro - Subsistema de Incentivos para o Urbanismo Sustentável Integrado;*
- *RCG n.º 58/2014 de 17 de março de 2014 -Programa de estabilização do emprego;*
- *DRR n.º 16/2014/A, de 17 de setembro Subsistema de Incentivos para a Qualificação e Inovação.*

2015

- *RCG n.º 15/2015 de 23 de janeiro de 2015 - Estagiar L, T e U;*
- *RCG n.º 8/2015 de 6 de janeiro de 2015 - PIIE.*

Mas, salvaguardam-se outras medidas eventualmente existentes, podendo haver outras não identificadas aqui. Convém também ressaltar que estas últimas medidas apontadas são diferentes, de certa forma, e com distintos fins, das de proteção social, primeiramente enumeradas, havendo distinção.

Regista-se estas medidas dos Açores não podem ser comparadas com as do Continente, podendo até haver medidas semelhantes e ou com as mesmas finalidades, mas adaptadas ao contexto de PT, ou seja, a uma outra realidade, ainda que com outra denominação.

Por fim, assinala-se que das medidas açorianas enumeradas e no que concerne à parte sócio económica do ponto de vista do empreendedorismo e da própria criação de empresas, o estudo debruça-se, como já referido apenas na MC e na CPE, como se verá.

PARTE II

CAPITULO III

3. Metodologia

3.1. Opções metodológicas

Nesta investigação utiliza-se uma metodologia qualitativa por se considerar que a mesma pode permitir recolher e analisar de forma mais pormenorizada e completa a realidade em estudo, permitindo averiguar “aquilo que eles experimentam, o modo como eles interpretam as suas experiências e o modo como eles próprios estruturam o mundo social em que vivem” (Psathas, 1973, cit. por Bogdan e Biklen, 1994: 51).

Segundo Fortin (2009: 24) “os estudos qualitativos têm como objetivos principais descrever um problema ainda mal conhecido e defini-lo”, servem ainda para conhecer a realidade social, fazer uso do raciocínio indutivo e tem por finalidade chegar a uma compreensão alargada de fenómenos (Fortin, 2009).

Segundo Bogdan e Biklen (1994: 47), na investigação qualitativa a principal origem é a experiência humana “na investigação qualitativa a fonte direta de dados é o ambiente natural, constituindo o investigador o instrumento principal”. Quivy e Campenhoudt (2003:19) complementam ao referir que o investigador deve ser “capaz de conceber e de pôr em prática um diapositivo para a elucidação do real”, mobilizando o saber teórico e o estudo da realidade concreta.

Esta abordagem define-se como “um conjunto de técnicas de análise das comunicações visando obter, por procedimentos, sistemáticos e objetivos de descrição do conteúdo das mensagens, indicadores (quantitativos ou não) que permitam a inferência de conhecimentos relativos às condições de produção/receção (variáveis inferidas) dessas mensagens” (Bardin, 1997:42).

Os resultados de uma investigação qualitativa são escritos, através de citações feitas, tentando respeitar todos os dados registados e transcritos (Bogdan e Biklen, 1994), pelo que neste estudo valorizou-se o discurso/ percepção dos participantes (indivíduos que criaram o seu próprio emprego através de uma das duas medidas - MC ou CPE), relativamente às suas perspetivas de vida para o futuro, através da análise da percepção do momento em que se encontram e da afirmação dos seus sentimentos e atitudes.

3.1.1. Técnicas de recolha de dados: a entrevista e a observação

A recolha de dados de natureza qualitativa pode ser feita com recurso a vários procedimentos e instrumentos. Como instrumento de recolha de dados usou-se a entrevista e a observação participante, aproveitando o contexto de entrevista em que se teve oportunidade de recolher opiniões, perspetivas dos entrevistados, por forma a realizar de forma mais completa esse trabalho de campo.

A entrevista é um procedimento utilizado na investigação social, para recolha de dados ou para ajudar no diagnóstico ou no tratamento de um problema social (Marconi e Lakatos, 2003:195).

As entrevistas podem ser classificadas em diferentes graus de estruturação, sendo que a que foi escolhida foi do tipo semiestruturada.

A entrevista semiestruturada é considerada por Fortin (2009) como uma interação verbal e flexível. O investigador deve conduzir a entrevista, tendo por base os objetivos pretendidos e compreendendo o ponto de vista do entrevistado. A entrevista semiestruturada constituiu o instrumento adequado, considerando que se adotou uma atitude flexível na condução da entrevista, enquanto entrevistadora e permitiu que o entrevistado revelasse os seus sentimentos e opiniões sobre o tema, neste caso concreto, quanto à sua situação de empreendedor. A entrevista presencial permite obter respostas mais precisas, maior interação com as pessoas e respostas mais refletidas (Shuy, 2002 cit. Moore, 2009).

Como desvantagem pode haver limitações do entrevistado, segundo Marconi e Lakatos (2003), em fornecer as informações necessárias, em reter algumas informações relevantes. Mas este não foi o caso neste estudo, para garantir a privacidade e responsabilidade ética, de forma a salvaguardar eventual resistência por parte dos entrevistados em prestar declarações, os entrevistados assinaram um termo de consentimento (cf. anexo I). Para manter a confidencialidade, na apresentação dos resultados, a investigadora utilizou a letra «E» para numerar os entrevistados e ocultar a

identidade. Tanto serve como significado de «empreendedor entrevistado» como de «entidade entrevistada».

Autorizaram ainda a gravação em áudio, mas foram feitas anotações durante as entrevistas, para salvaguardar a informação em caso de avaria do gravador e para precaver que nada do que foi dito fosse esquecido.

O guião da entrevista (cf. anexo II) foi elaborado para recolher dados, de modo a responder ao problema em análise e a alcançar os objetivos delineados para o estudo.

Foi realizada uma entrevista a cada cinco beneficiários da medida do MC e seis do CPE beneficiários do CPE (cf. tabela 3.3.). Houve a tentativa de entrevistar mais um empreendedor beneficiário da medida MC, mas não se realizou, dada a falta de resposta.

Para além dos empreendedores entrevistados, uma entrevista foi aplicada a uma entidade pública, a Delegação dos Serviços de Ilha de SMA da VPGA, mais especificamente à Coordenadora desses serviços (E2), responsável pelo setor da AQEFP, do Gabinete da Empresa na ilha, pela orientação quanto aos apoios e incentivos existentes (DRAIC; outros) na ilha, entrevistada presencialmente. Outra entrevista foi aplicada a uma entidade privada, a uma Economista, responsável direta pela medida MC, no Gabinete de Apoio ao Empreendedor e MC Bancário da CRESAÇOR (E13), via e-mail por se encontrar a trabalhar na ilha de S. Miguel. Estas entrevistas às entidades foram baseadas num guião de perguntas diferente do dos empreendedores (cf. anexo III). Na totalidade, foram treze os entrevistados.

Denote-se, porém, que houve a tentativa de aplicação a mais dois possíveis entrevistados de entidades: à Chefe de Divisão de Ponta Delgada (PDL) dos Programas de Emprego Regionais; e ao Responsável Principal do Centro de Empreendedorismo da Universidade dos Açores (UAC), *campus* de PDL, ambas as entidades sediadas em S. Miguel, mas não responderam aos e-mails enviados.

As entrevistas tiveram uma durabilidade média de 00h:45m, tendo sido aplicadas durante os meses de agosto e setembro de 2016 presencialmente ou via e-mail nalguns casos, como referido, por forma a tornar mais célere todo o processo nalguns casos e dada a distância geográfica, noutros. O facto de todos os empreendedores trabalharem,

dificultou o processo de agendamento das entrevistas, daí que implicou um maior espaçamento no tempo relativamente ao previsto inicialmente.

A entrevista aplicada aos empreendedores locais, do Concelho de VP, incluiu a recolha de dados descritivos demográficos, territoriais (ilha de SMA), sócio económicos, entre outros, relacionados com o empreendedor, bem como com a empresa, tais como área de atividade, fonte e montante de financiamento, desafios organizacionais, etc.

O guião foi elaborado tendo em conta as seguintes categorias, e dividido pelas mesmas (cf. anexo II):

- Caracterização do empreendedor;
- Caracterização da empresa^{vii};
- Perfil do Empreendedor, do empreendedorismo;
- Criação do próprio emprego;
- As medidas de apoio: o MC & o CPE.

Por fim, todas as treze entrevistas foram reproduzidas na totalidade, a cada dia que iam sendo feitas as mesmas, ou seja, a investigadora transcrevia tudo, o que se considerou um procedimento indispensável para a análise e comparação de dados, para além de que se teve o cuidado de atribuir o código de entrevista (E1 até E13) sequencialmente, ou seja, consoante a ordem de aplicação / data.

3.2. Seleção dos entrevistados empreendedores/ empresas

O processo de seleção dos casos não foi um processo fácil para a investigadora, pois apesar de ser uma ilha de pequena dimensão, havia negócios já existentes que não se sabia se tinham sido com apoio governamental ou não. Optou-se, então, por estabelecer diretamente contato com a entidade pública a nível local por essa área, nomeadamente com a Coordenadora da Delegação dos Serviços de Ilha de SMA da VPGRA, que

^{vii} Quanto à caracterização do empreendedor e a da empresa, dizem ambas respeito à primeira categoria. No caso dos entrevistados, representantes e responsáveis das entidades competentes a primeira categoria do guião diz respeito à caracterização dos mesmos.

prontamente se disponibilizou a facultar uma listagem dos desempregados já identificados, que tinham tido apoio por via do MC e do CPE ou estavam em fase final de estudo de viabilidade e cuja instrução do processo em tudo indica para o deferimento do apoio (neste caso foi só uma empreendedora nestas condições - E12).

O processo de seleção, após essa identificação, ficou mais facilitado. Dessa mesma listagem, selecionou-se, de acordo com os critérios que abaixo se especificam, seis beneficiários a entrevistar da medida CPE e seis da medida MC, como já referido. Mas para além dos critérios de «ex. desempregado» e «beneficiário medida MC ou CPE» outros foram tidos em consideração pela investigadora, nomeadamente:

A) Negócios classificados com impacto sócio económico positivo em termos locais e com carácter inovador, ou seja, com plano de negócios com estudo de mercado e de viabilidade económica devidamente autorizados;

B) Indivíduos empreendedores que tenham estado inscritos na AQEFP como desempregados, a auferir de subsídios de apoio (ou não), mas que já se encontram nessa fase;

C) Variabilidade quanto a faixas etárias e quanto ao género, procurando-se que a seleção fosse minimamente equilibrada entre homens/mulheres e idades;

D) Preocupação em selecionar alguns negócios nas mesmas áreas (ex. agricultura), mas cuja medida de apoio foi diferente para cada um dos empreendedores (ex. aplicação de entrevista a beneficiário de medida CPE na área da agricultura e também aplicação de entrevista a beneficiário de MC para a agricultura). Com estes critérios, conseguiu-se, como já dito, onze estudos de caso, referentes aos empreendedores (cf. tabela 3.3.).

O conjunto de entrevistas efetuadas reflete uma seleção natural dos empreendedores derivada das suas disponibilidades, depois do convite formulado.

Tabela 3.3. Empreendedores e empresas - entrevistados

Nome	Programa	Data criação	Data da entrevista	Presencial ou e-mail
E1	Microcrédito	2016	18-08-2016	Presencial
E3	Criação do Próprio Emprego	2014	19-08-2016	Presencial
E4	Criação do Próprio Emprego	2014	19-08-2016	Presencial
E5	Microcrédito	2016	23-08-2016	Presencial
E6	Microcrédito	2009	25-08-2016	Presencial
E7	Criação do Próprio Emprego	—	26-08-2016	Presencial
E8	Microcrédito	2015	26-08-2016	Presencial
E9	Microcrédito	2012	----	E-mail
E10	Criação do Próprio Emprego	2015	28-08-2016	Presencial
E11	Criação do Próprio Emprego	2016	----	E-mail
E12	Criação do Próprio Emprego	2016	----	E-mail

Fonte: Elaboração própria.

3.3. Definição do problema, questões de investigação, objetivos

Como referido, neste estudo de caso a técnica utilizada foi a entrevista a par da observação participante, mediante uma metodologia qualitativa, sendo que após a recolha dos dados, proceder-se-á a uma análise de conteúdo, como mencionado.

Aquando da análise das entrevistas, o que foi dissecado foi sobretudo o seguinte: o percurso de vida em termos académicos e profissionais do empreendedor; a perceção que é tida acerca do empreendedorismo e dos apoios que são dados em termos governamentais para incentivar a criação do próprio emprego; os motivos para empreender; as dificuldades sentidas; a forma como superaram os obstáculos; analisar as expetativas presentes e futuras do negócio em questão.

A elaboração do guião de entrevista foi, aliás, de encontro a estes pontos, mas sempre em torno da questão de investigação: *«Quais as medidas e políticas de apoio à criação do próprio emprego regionais e em que dimensão estas promovem a empregabilidade e são favorecidas pelo capital social local na Ilha de Santa Maria?»*. Para Quivy e Campenhoudt (2008) enunciar o projeto de investigação na forma de uma pergunta de partida é exprimir o mais exatamente possível o que se procura elucidar e compreender melhor.

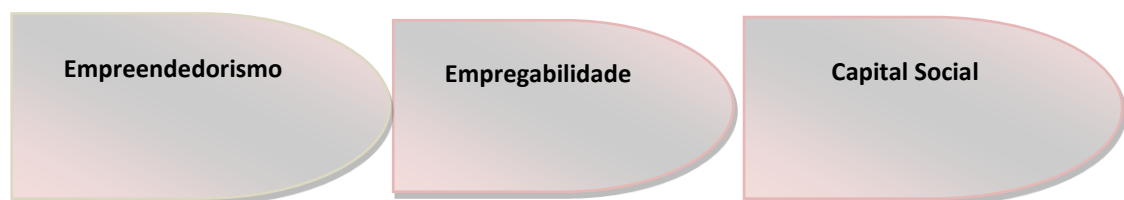
3.3.1. Desenho da investigação e proposições

É-se do entender que se, por um lado, a conjuntura económica e social que se vive atualmente tem proporcionado uma crescente integração do conceito de empreendedorismo, no discurso quotidiano, como sendo a aposta certa para revitalizar os níveis mais fragilizados da sociedade, nomeadamente a economia e o emprego, por outro, assume-se que é através de uma educação empreendedora que se está a promover uma cidadania ativa, envolvendo e co responsabilizando a comunidade e as entidades políticas, que a nível regional, são os principais promotores do desenvolvimento local.

Só dessa forma, ou seja, havendo um contexto favorável em termos de ambiente externo ao fomento do empreendedorismo, aonde o individuo se sente «confortável» e é incentivado a auto avaliar as suas características empreendedoras e a adquirir competências nessa matéria, se pode afirmar existir uma verdadeira cultura empreendedora.

Julga-se que a importância do capital social, das redes sociais, assume tal papel marcante, não só em termos societais, como também pela forma como as mesmas (por ex. a família, amigos, colegas, o contexto organizacional em que se inserem profissionalmente) são favoráveis ao incentivo de um potencial empreendedor, gerando mais capital social e desenvolvimento (ex. mais emprego...). É sobre estas dimensões, que se interligam, que se estabeleceu o modelo de análise (cf. figura 3.4.).

Figura 3.4. Dimensões/eixos teóricos do estudo de caso



Fonte: Elaboração própria.

Face ao problema inicial, considerando os objetivos da investigação, considerando a interligação destes três conceitos essenciais e considerando que pelo tratamento dos

dados (que adiante se irá realizar), será possível correlacionar informação e estabelecer comparações, procurando dar resposta à questão de investigação de partida.

As proposições foram formuladas com base na revisão da literatura e organizam-se conforme a descrição das categorias anteriormente apontadas.

P1. Os programas de apoio regionais criados em termos governamentais influenciam positivamente a criação do próprio emprego;

P2. O empreendedorismo é positivamente influenciado pelo capital social;

P3. Os recursos locais influenciam positivamente o empreendedorismo;

P4. Os padrões socioculturais influenciam de forma positiva a criação do próprio emprego.

No capítulo seguinte irá proceder-se, então, à análise de dados e validação das proposições(cf. anexo IV).

PARTE III

CAPÍTULO IV

4. Análise, apresentação e discussão de resultados

4.1. Resultados

Neste capítulo, proceder-se-á à apresentação e análise dos resultados de modo a responder à pergunta de partida, bem como ir de encontro aos objetivos gerais e específicos. Adotando uma atitude reflexiva e sobretudo de carácter qualitativo, proceder-se-á à interpretação dos resultados obtidos, remetendo para as ideias e posições defendidas no enquadramento teórico.

O presente trabalho analítico inicia-se com o estudo sobre o material recolhido, como referido, pois como relata Guerra (2010: 32), o investigador tem um “papel fundamental, não se limitando a contar o que lhe enumeraram, mas interpretando essa narração, produzindo as categorias e as proposições indispensáveis ao entendimento dos fenómenos através de um processo indutivo com origem na própria narração” - e não da sua relação com as categorias oficiais.

A análise e discussão dos resultados refere-se à análise de conteúdo das entrevistas transcritas (cf. anexo V). Optou-se, por apresentar a seleção de alguns excertos dessas respostas às entrevistas, neste ponto e na própria grelha (cf. anexo V).

4.1.1. A apresentação dos resultados

Dos resultados obtidos resultaram efetivamente quatro categorias, cuja análise das mesmas, permitiu dar mais objetividade e clareza ao estudo, sendo elas as seguintes:

- *Categoria 1: Caraterização (geral);*
- *Categoria 2: Empreendedorismo - perfil;*
- *Categoria 3: Criação do próprio emprego;*
- *Categoria 4: Medidas de apoio: o MC & o CPE.*

Para cada uma das categorias, várias dimensões estiveram em análise, tendo em conta os objetivos. Aquando da análise dessas diferentes dimensões teóricas (cf. tabela 4.4.), a finalidade foi também atestar as proposições formuladas, por forma a inferir a precisão das mesmas, procurando articular com as reflexões teóricas (cf. capítulos II e III).

Tabela 4.4. Eixos e dimensões de análise

Eixo teórico 1: Empreendedorismo
Objetivo: identificar o perfil do indivíduo empreendedor, tendo em conta as características identificadas pelos participantes no Estudo Dimensão de análise Caraterização geral do empreendedorismo Categoria (s): 1. e 2.
Eixo teórico 2: Empregabilidade
Objetivo: Tem-se por objetivo compreender em que medida os programas de apoio fomentam o empregabilidade. Dimensão Atividade empreendedora Categoria (s): 2, 3 e 4
Eixo teórico 3: Capital Social
Objetivo: Tem-se por objetivo se compreender de que modo é percecionada a relação entre o empreendedorismo e o capital social. Dimensão Influência e impacto em termos de capital social Categoria (s): 2 e 3

Fonte: Elaboração própria.

4.2. Caraterização geral dos empreendedores entrevistados

Na tabela 4.5., apresentar-se-ão os resultados obtidos atendendo à caraterização demográfica e profissional dos empreendedores entrevistados.

Tabela 4.5. Caracterização demográfica e profissional dos empreendedores

Caraterização	Empreendedores
<u>Distribuição por sexo</u>	<u>Totais</u>
Feminino	7
Masculino	4
<u>Distribuição por faixa etária</u>	
20-24 Anos	1
25-29 anos	1
30-34 anos	4
35-39 anos	2
40-44 anos	0
45-49 anos	1
50-54 anos	1
55-59 Anos	1
<u>Distribuição por nacionalidade</u>	
Portuguesa	11
Outra	0
<u>Distribuição por habilitação académica</u>	
Sabe ler/escrever	1
Ensino básico	0
Ensino secundário	9
Ensino superior	1
<u>Situação profissional anterior ao projeto</u>	
Desempregado ^{viii}	8
Trabalhador por conta de outrem	1
Trabalhador por conta própria	1
Estudante	1
<u>Situação Profissional atual</u>	
Desempregado	0
Trabalhador por conta de outrem	2
Trabalhador por conta própria	9
Estudante	0
(Exclusivamente afeto ao projeto)	9

Fonte: Elaboração própria.

^{viii} Considerou-se «desempregado» dado que alguns entrevistados se demitiram (apesar de trabalharem por conta de outrem), para poderem estar totalmente disponíveis para a criação da sua empresa, segundo o relatado. Fora essa situação, outros estavam de facto sem nada, também contabilizados como desempregados.

No que concerne ao género, maioritariamente são do sexo feminino (sete) e apenas quatro entrevistados do sexo masculino (cf. tabela 4.5.). A análise desses dados é representativa só dos empreendedores entrevistados e não da totalidade dos entrevistados (contando com as entidades).

No que concerne às idades, os entrevistados têm entre os 20 e os 50 anos, sendo a média de idade os trinta anos.

Quanto às habilitações literárias, nove dos entrevistados completaram o ensino secundário e apenas um não completou o ensino básico. Um dos entrevistados possui formação superior.

Indica-se ainda a trajetória profissional dos entrevistados, quanto à sua situação profissional antes da criação do seu próprio emprego, sendo que oito salientaram que estavam desempregados. Atualmente, a situação profissional dos entrevistados é diferente, destacando-se a maioria das pessoas como sendo trabalhador por conta própria, sendo que destes onze elementos, nove deles se dedicam exclusivamente ao projeto^{ix} (cf. tabela 4.5.). Aquando da entrevista realizada às entidades, designadamente quando abordada a Economista da Cresaçor (E13), e quando questionada de quais as características principais demográficas do público alvo das medidas (neste caso respondeu face ao MC, com que lida diariamente), a mesma referiu que normalmente são do sexo masculino, entre 30 e 50 anos de idade, desempregados e com baixo nível de habilitações literárias.

Esta opinião complementa-se com a resposta da entrevistada da outra entidade, afirmando que *«O público alvo, quer do CPE quer do MC, geralmente são pessoas que não têm um capital social para poder investir (...) Os microempresários são aqueles que, geralmente, não têm qualquer rendimento mesmo, ou seja, não estão a receber SD (...) tentam criar o seu próprio negócio, advindo daí o seu rendimento. No CPE, os beneficiários são similares com a diferença de que auferem o SD e podem pedir este reembolso na totalidade e ainda um prémio no valor de 3.000,00 € euros (...)»* (E2).

^{ix} Considerou-se, no caso da quantificação do n.º de empreendedores exclusivamente afetos à empresa a quantificação de nove dos empreendedores, que são os nove que se contemplou como trabalhadores por conta própria. Quanto aos trabalhadores por conta de outrem são quantificados em dois, aqueles que são empreendedores e têm a sua empresa, mas ao mesmo tempo têm outro trabalho, não se dedicando exclusivamente ao projeto/ empresa/ empreendedorismo.

Mas também adianta, esta última, que recentemente tem havido alteração desse perfil, face ao facto de haver cada vez mais pessoas com mais habilitações literárias e estarem igualmente desempregadas, tendo de se tornar empreendedoras e criar o seu negócio. (E2).

4.3. Caraterização geral dos entrevistados, das entidades públicas

Procurou-se seleccionar quatro entidades, todas elas com carácter diversificado, públicas e privadas e relacionadas tanto com o emprego, como com o empreendedorismo.

As duas entrevistadas ambas têm entre os 35 e os 40 anos de idade, são formadas a nível superior, uma com Licenciatura em Economia e Gestão, outra com Licenciatura em Economia e Pós-graduação em Administração Pública.

4.4. Caraterização geral das empresas

Como mencionado antes, dos onze promotores, todos eles criaram a sua empresa na ilha de SMA, concelho de VP. Seis beneficiaram da medida CPE e cinco da medida MC, também como já referido.

Das onze empresas analisadas, a maioria diz respeito a atividades na área de Serviços sendo que para a criação das mesmas a fonte de financiamento foi maioritariamente, pelo empréstimo do MC e CPE. São dez as empresas em nome individual, uma de sociedade por quotas. As onze empresas são de pequena dimensão, havendo poucos funcionários^x.

^x Neste caso quantificou-se, no n.º de funcionários, o empreendedor, seu eventual sócio (ou mais que um) e seus funcionários (quando há). O sócio não tem de ser necessariamente funcionário da empresa, nem o próprio empreendedor, mas no caso em particular, deste estudo, os empreendedores assumem também o papel de funcionários, assim como os sócios, nos casos em que existem (apenas uma situação).

Tabela 4.6. Caraterização das empresas

Caracterização	Empresas
<u>Distribuição por áreas de negócio</u>	<u>Totais</u>
Agricultura	2
Construção Civil	1
Serviços ^{xi}	8
<u>Caraterização</u>	
<u>Distribuição por tipo de empresa</u>	
Empresário nome individual	10
Sociedade por quotas	1
Outros	0
<u>Distribuição por n.º de funcionários</u>	
1	5
2	5
3	0
4	1
5	0
Mais de 5 funcionários	0
<u>Fontes de financiamento</u>	
Empréstimo MC	5
Subsidio desemprego CPE	6
Capital próprio	0
Empréstimo particulares	0

Fonte: Elaboração própria.

4.5. Apresentação e discussão dos resultados

Com base na transcrição das onze entrevistas aos empreendedores e das duas entrevistas aplicadas a responsáveis por entidades representativas das políticas de apoio governamental a nível local e regional, proceder-se-á de imediato à decomposição dos resultados, tratamento que será efetuado tendo por base os aspetos apontados na tabela

^{xi} Na área dos serviços incluiu-se o comércio, o turismo, a restauração e a área de beleza e de serviços de limpeza.

4.4.. O propósito é o de atestar a veracidade das proposições, validando ou não e fundamentando, com base na teoria estudada.

4.5.1. Eixo 1: Empreendedorismo

Na vertente empreendedorismo, optou-se por analisar a categoria um em duas índoles, na parte do empreendedor e na parte da empresa, assim como procurar fazer a caracterização do empreendedor, ou seja, compreender como os entrevistados, se veem a si próprios, mas também de dentro para fora, ou seja, explicando de que forma se pode caracterizar o empreendedorismo e um empreendedor (perfil).

4.5.1.1. Categoria 1- Caracterização do empreendedor

Para além do apresentado acerca do perfil do empreendedor entrevistado (cf. tabela 4.5.), porque se pretende perceber em que sentido os empreendedores entrevistados têm confiança nas suas próprias competências, bem como compreender, do ponto de vista dos mesmos, quais as características psicológicas que deve ter um bom empreendedor, qual a sua perceção, no eixo 1 (cf. tabela 4.4.) esta questão foi objeto de estudo.

Surgiram diversas características que, na verdade, foram apontadas na revisão da literatura, tais como a resiliência, a capacidade de inovar, as competências (*skill's*), a propensão ao risco.

Todos estes aspetos, com base nos depoimentos dos empreendedores entrevistados, vêm ainda de encontro ao que foi estudado, nomeadamente a conceção de que o conceito de empreendedorismo está associado à inovação (Carvalho e Costa: 2015): «(...) O que caracteriza um empreendedor é a capacidade de ter iniciativa própria, arriscar a implementar as suas ideias no mercado, ser uma pessoa dinâmica e inovadora (...)» (E9); «(...) procurar sempre a novidade, não ficar só pelos mesmos produtos, tentar fazer novas

experiências (...)» (E8) ao mesmo tempo que é o meio pelo qual as novas organizações são formadas para a criação de bem-estar (Carton e Hofer, 1998): «Empreendedorismo é abrir um negócio e desenvolvê-lo da maneira mais prática e também mais acessível. Foi uma maneira de também eu fazer outro tipo de trabalho, à minha maneira (...)». (E1).

Ao empreendedor cabe ainda detetar e decidir como e quando agir, devendo, portanto, saber detetar novas oportunidades. (Hisrich, [et al.], 2013): *«É muito bom, temos de aproveitar as oportunidades que nos dão (...)» (E3)*, é alguém que opta por uma carreira de risco- *«Não tem de ter medo de arriscar» (E3)*, e acima de tudo tem de ter espírito de resiliência, estando preparado para os fracassos, com todas as frustrações e erros que tal acarreta (Campbell, 1992, cit. Segal [et al.], 2005).

Na ótica dos entrevistados de entidades, as características psicológicas apontadas para um empreendedor vêm de encontro às opiniões dos empreendedores entrevistados, acrescentando ainda a *«Iniciativa, Proatividade, Capacidade de Planeamento, (...) Autoconfiança» (E13)* bem como apontando a humildade como valor essencial *«(...) sobretudo humilde porque tem de saber quando deve parar, quando deve recuar e quando deve avançar. É muito importante num bom empreendedor (...)» (E2).*

4.5.1.2. Categoria 1- Caracterização da empresa

Ressalva-se que no âmbito da análise do eixo 1, a categoria 1 no que respeita à parte da caracterização da empresa já foi enumerada e tida em conta (cf. descrição 4.3. e cf. com a tabela 4.6.).

4.5.1.3. Categoria 2-Empreendedorismo: Perfil

O empreendedorismo na vida dos entrevistados é novidade para os onze entrevistados empreendedores, nunca tendo antes nenhum formado nenhuma empresa nem criado o seu próprio negócio, sendo que todos eles trabalharam por conta de outrem anteriormente, independentemente de ser no setor privado ou na administração pública regional, aliás como já mencionado (cf. tabela 4.5.), referente à caracterização geral dos empreendedores (cf. ponto 4.1.).

Nos casos em estudo, dos empreendedores seis entrevistados tinham familiares e amigos que tinham negócios por conta própria, mas cinco não tinham, segundo as respostas obtidas.

Todos os empreendedores tomaram conhecimento das medidas de apoio ao empreendedorismo através da Coordenadora da Delegação de Serviços de Ilha de SMA da VPGRA, depreende-se que por estarem desempregados, mas inscritos na AQEFP e sujeitos obrigatoriamente a sessões públicas de informação/orientação e esclarecimento. Mas, e por eles próprios, os entrevistados procuraram também a informação, face ao interesse que sentiam em se tornarem empreendedores: *«(...) Foi a Dr.ª (...) a partir do gabinete dela e através de entrevistas que tive de fazer. Fui eu que a procurei e ela ajudou-me muito (...)» (E9).*

Dos programas de apoio técnicos (ou outros) existentes a nível regional e local para o incentivo ao empreendedorismo e fomento da criação do próprio emprego, os entrevistados todos responderam e apontaram os seguintes, ao ser pedido: Empreende Jovem; Pro Rural; MC; Invest Azores; Loja+; «Leader+»; «ARDE»; CPE; COMPETIR+, sendo que nenhum dos entrevistados conseguiu apontar cinco programas na totalidade, apenas um a três em média por entrevistado, não demonstrando total desconhecimento mas revelando alguma falta de informação sobre a matéria, até porque alguns nomearam ainda «apoios financeiros» e «apoios agrícolas», não identificando adequadamente o programa/apoio a que se referiam.

Na identificação dos obstáculos e das dificuldades que os empreendedores tiveram neste processo de empreendedorismo, apontam como principais a falta de experiência e desconhecimento quanto ao produto *«(...) no tratamento das plantas nas estufas, pragas, sem conhecer eu arrisquei com produtos, tive percas, o clima também eu não sabia bem como era (...)» (E10)*, na conquista do mercado, na angariação de clientes e fidelização de clientes.

Outros há que apontam a falta de experiência profissional na área do empreendedorismo, o que aliado à falta de formação nessa área lhes trouxe alguns constrangimentos: *«As principais dificuldades foram na parte de contabilidade e nessas partes que não estava tão habituada a fazer e que passei a ter umas noções. Basicamente*

comecei do zero, sem nada» (E1) e, nalguns negócios, do foro turístico, a sazonalidade também é uma condicionante, assim como o clima incerto, mas este também para a área de agricultura e jardinagem. Há apenas um caso que admite não ter tido qualquer dificuldade (E8).

Importa, no entanto, referir, que pese embora estas dificuldades apontadas e por eles sentidas no início do seu percurso, todos eles, à exceção de dois, fariam o caminho da mesma forma, se pudessem voltar atrás, ou seja, tendo outras oportunidades de emprego, não aceitariam e manter-se-iam como empreendedores e empresários em nome individual. Isto em de encontro à perspetiva de Almeida [et al.], (2013) (Deli, 2011) que referem que os desempregados empreendedores, mesmo sem sucesso no seu próprio emprego, preferem continuar na sua iniciativa empreendedora, do que procurar emprego por conta de outrem: *«(...) porque o investimento que fiz e as bases que tenho são as suficientes para que eu possa trabalhar sozinho neste ramo neste momento (...) (E8); «prefiro manter o meu negócio porque é uma realização profissional e pessoal» (E1).*

Tal pode dever-se a outros motivos, observando-se que no caso destas entrevistas a maioria estava desempregado, descontente com o seu trabalho, não sentiam paixão pelo que faziam. Considera-se curioso, todavia, apontar que da totalidade dos entrevistados, todos eles demonstram interesse em continuar a serem empreendedores e a trabalharem por conta própria, na sua empresa, independentemente do risco e da incerteza. Pretendem continuar, angariar mais clientes; *prosperidade*; adquirir maior experiência na área e melhorarem a qualidade do produto, por forma a que o volume de negócios cresça e possam investir mais. Houve ainda uma entrevistada que fez menção à necessidade de se apostar na publicidade e no marketing, complementando.

4.5.2. Eixo 2: Empregabilidade

Na análise do eixo 2 (empregabilidade) e para perceber a dimensão da atividade empreendedora, e no qual se pretende compreender em que medida os programas de apoio ao empreendedorismo fomentam a empregabilidade, em termos gerais, focar a categoria 3 e a categoria 4 é essencial para tal compreensão.

4.5.2.1. Categoria 3-Criação do próprio emprego

Nesta categoria 3, ao tentar entender a entrada dos entrevistados na atividade empreendedora, explorando como surge o empreendimento que desenvolveram, poder-se-á apontar-se-ão diversas motivações.

Importa referir antes de mais, que os empreendimentos na vida dos entrevistados surgem através de diferentes contornos, sendo de destacar, por um lado, a necessidade, isto é, o facto de se encontrarem desempregados fez com que tivessem de criar o seu próprio negócio impelidos pela força (...), ou seja (...) tal levou-os à exploração de estratégias alternativas de negócio (Baptista [et al.], 2008) , mas, e por outro lado, a oportunidade, ou seja, quando é detetada uma lacuna em determinada área de negócio e leva os empreendedores a pensarem que podem criar algo nível local, inovador e que fazia falta, não havia.

Na verdade, como já foi visto na revisão da literatura, os empreendedores são pessoas que estão atentas ao que os rodeiam e que se focam nas necessidades à sua volta, senão leiam-se dois dos testemunhos:

- *"A falta de emprego foi a motivação para criar (...)"* (E11);
- *"Começamos a pensar o que havia em falta cá. Entretanto em conversa com amigos, ouvíamos queixas dos homens que demoravam muito tempo a cortar cabelo porque não conseguiam arranjar vaga ou marcação. Alguns inclusive deixaram de cortar cá e esperam para ir a S. Miguel ou ao Continente. E então fez-se luz! (...)"* (E12). Esta é uma realidade também corroborada pela Economista da CRESAÇOR «No seguimento da experiência do Gabinete de Empreendedorismo e MC Bancário, identifica-se o desemprego como sendo principal motivação para a criação de um negócio.» (E13).

Existem, porém, outras situações, não forçosamente relacionadas com o desemprego, que motivam o empreendedor, nomeadamente a injustiça *"A minha situação foi diferente porque eu estava a trabalhar por conta de outrem, mas como não recebia e eles foram muito injustos comigo, acabei por me faltar, por me demitir e criar a minha empresa."* (E7).

A detecção de uma necessidade não é o único fator que despoleta a criação de um empreendimento, já que alguns dos entrevistados que fizeram referência à mesma, enquadram-se também no âmbito das suas habilitações literárias ou da sua prática profissional. Cerca de sete dos empreendimentos surgiram também associados à prática profissional, ao *know how*, e um à formação académica: *"Licenciei-me na área, o que é motivo suficiente para avançar!" (E9); «Optei então por seguir a área de cafetaria, foi o que eu sempre tive e o que me ensinaram». (E5).* Aquando da entrevista à economista da CRESAÇOR, ainda acrescentou, após ter referido o desemprego *«(...) é possível apontar como 2ª motivação a experiência, o know-how e o gosto pela área de atividade a que os promotores se propõem desenvolver.» (E13).*

O facto de não se sentirem realizados profissionalmente com o ofício que se tem, é também um motivo que pode levar à criação do seu próprio emprego, sendo que três dos entrevistados tornaram-se empreendedores por gosto em relação à atividade que criaram, o que vem de encontro ao que foi abordado *"A atividade empreendedora é toda aquela que começa com uma visão ou sonho, mas que depois, por via de etapas de conceção/implementação, converte esse mesmo sonho inicial em realidade."* (Saraiva: 2011), senão vejamos as declarações, apontando esses motivos *"Não estar satisfeita com o meu trabalho anterior." (E1); " (...) o hotel mudou de dono e ele disse-me que já não precisava de manutenção no hotel e como eu era chefe de manutenção, numa situação como aquela, tive de me chegar à frente e ele teve de me pagar uma indemnização. E pensei: ' Bem, é agora que vou criar a minha própria empresa e me aventurar', tinha já a ideia do turismo, das voltas à ilha, do receber pessoas, coisas que eu gosto muito de fazer (...)" (E6).*

Os empreendedores vêm muitas vantagens em terem o seu negócio, mesmo perante as dificuldades, como já analisado, não mudariam de rumo, ainda que tivessem outras propostas de emprego, referindo sentirem uma auto - satisfação que antes não conseguiam alcançar nem lhes permitia ter a vida que têm, não se referindo unicamente ao rendimento como ponto positivo, mas também e sobretudo, a uma maior realização pessoal.

Quando questionados acerca dos negócios que ainda faltam criar em SMA, na perspetiva dos empreendedores entrevistados, apontam-se os seguintes, das respostas obtidas:

- Restaurante, com comida típica mariense;
- Agência de turismo, com venda de pacotes específicos;
- Empresa de limpezas e engomadoria, lavandaria;
- Criação de um centro comercial; com lojas de roupas de criança e lojas de roupas;
- Lojas, centros de artesanato.

No entender da Coordenadora da Delegação supramencionada, quanto a nichos e oportunidades de negócio que ainda possam ser criados na ilha de SMA, tem uma opinião diferente de todos os outros empreendedores entrevistados, muito particular: *«O criar novos negócios acho que não, além das prestações de serviços (...) trata-se de melhorar o que já temos (...)»*. (E2)

Procurando analisar a perceção dos entrevistados face à existência (ou não) de competitividade a nível local em termos empresariais, bem como entre SMA e S. Miguel e a nível Açores, as opiniões divergem, havendo dois entrevistados que consideram que não existe competitividade: *«(...) Em SMA sinto pouca competitividade mas muita acomodação (...)»* (E12), os restantes acham que sim, sobretudo a nível local mas também entre SMA e S. Miguel, não opinando relativamente às restantes ilhas do arquipélago: *«(...) S. Miguel mata agente e nunca mais conseguimos competir com eles»*. (E10).

Mas há entrevistados que consideram que a competitividade é vantajosa, consoante a forma como é feita, pois se for em prol de melhorar a qualidade do produto e o serviço, de forma concorrencial e «saudável», pode ser benéfica: *«(...) porque quanto mais houver mais as empresas vão trabalhar mais se vão esforçar os empresários por ter um produto melhor e a melhor preço, e a servir melhor o cliente (...)»* (E3).

Como fatores determinantes de sucesso de uma empresa/negócio são apontados vários, primeiro a atitude e exemplo da chefia *«Que o patrão se chegue a frente e trabalhe por aquilo que é seu, não mande só no empregado, porque quem faz a casa é o patrão (...)»*

(E5); a tentativa de diversificação e primar pela diferença no produto; a escassa existência de recursos humanos qualificados na área, estando o empreendedor especializado, numa zona privilegiada é outro fator reconhecido pelos entrevistados: «*No meu caso o fator primordial para o sucesso foi a insuficiência de pessoas formadas na minha área (...)*» (E9).

Os negócios necessitam de mais clientes, no caso de SMA, aonde a densidade populacional é baixa. A localização física do espaço do negócio/empresa é, no entendimento da maioria dos entrevistados, ainda um fator positivo e que também pode ser determinante do sucesso «*Sim, porque por exemplo no meu caso está na rua principal e até mesmo ao lado de uma escola, primária, aonde temos muitas crianças e como eu vou ter gomas e esses produtos, sei que se vão vender (...)*» (E5), mas havendo também um entrevistado que não o considera relevante, a localização do espaço.

Na perceção da Coordenadora, e no âmbito dos programas MC e CPE, existem, em contrapartida, alguns fatores que são determinantes para o fracasso deste tipo de negócios como sejam as exigências legais que são requeridas aos candidatos; o misturar-se a vida profissional com a vida pessoal, sobretudo em termos financeiros; investir em negócios que não são economicamente viáveis, e, ainda o facto da entidade bancária poder reprovar o projeto, independentemente da aprovação dos outros serviços.

4.5.2.2. Categoria 4- As medidas de apoio: o Microcrédito (MC) e a medida Criação do Próprio Emprego (CPE)

Ainda na análise do eixo 2, empregabilidade, mas sobre as medidas específicas MC e CPE, apontam-se alguns aspetos complementares.

Quanto ao modo de financiamento do projeto, o financiamento das pequenas empresas nem sempre é fácil conseguir e é uma preocupação acrescida que os empreendedores têm de ter para além das questões burocráticas. A maioria dos empreendedores garante o financiamento dos seus projetos através das candidaturas a projetos financiados pelo próprio estado, como neste caso, ao MC e à medida CPE, mas

independentemente disso, também recorrem à sua rede de suporte familiar, podendo ter de recorrer a algum empréstimo extraordinário ou às suas poupanças pessoais.

Na tabela 4.6. referente à caracterização da empresa, constam os dados dos empreendedores relativamente a que fontes de financiamento recorreram. Todos eles recorreram somente às medidas de apoio (ou CPE ou MC Bancário), porém, e convém ressaltar, a leitura desta resposta é feita tendo por base o reporte ao ato de investimento inicial para abertura da empresa/ negócio. Os empreendedores investiram na medida em que foram apoiados, ou seja, com base na prospeção económica que fizeram e das estimativas de custo que iriam ter, as quais foram de encontro ao que realmente foi o montante económico de apoiado/que tinham que investir, até mesmo porque, na situação de desempregados, e não tendo muita capacidade económica, os empreendedores acabaram por não arriscar muito neste aspeto, subentendeu-se. Tal não invalidou, para alguns, que em algum momento não tenham tido o apoio económico de familiares, recorrido às suas poupanças ou até mesmo a mais algum crédito, mas no momento para a criação da empresa não, foram só as medidas de apoio.

Ainda neste eixo importa lembrar que o empreendedor, após ter sido devidamente orientado e informado pela entidade pública competente e responsável, pôde perceber qual a medida de apoio que melhor se adequava para a sua situação sócio profissional e económica, para efeitos de candidatura. A escolha de uma medida em detrimento de outra é feita sobretudo com base no valor máximo de apoio ao investimento, sendo variável consoante a situação do candidato em termos financeiros (e montantes que pretende investir), mas, e por outro lado, tendo que ver também com a perspetiva pessoal dos indivíduos e claro está, mediante a sua disponibilidade financeira.

As dificuldades apontadas ainda na fase de instrução de candidaturas são sobretudo o forte carácter burocrático que acarretam, no sentido em que é necessário fundamentar muito bem e de forma muito completa em termos de documentação legal as mesmas, acima de tudo foi este o ponto mais identificado pelos empreendedores entrevistados, mas também pelos responsáveis das próprias entidades que o reconhecem, como já referido.

Pese embora nenhum dos entrevistados tenha tido formação específica na área do empreendedorismo, poucos (cerca de três) tinham já algumas vagas noções, contudo, foi

através dessa orientação técnica que lhes foi facultada que conseguiram contornar os obstáculos, o que aliado à sua experiência, permitiu ter mais noções de contabilidade, gestão, sendo que dez dos entrevistados apontam a importância e interesse de frequentar um curso de empreendedorismo a nível local, um não considera ser relevante.

A formação é assim vista como uma necessidade e um investimento nos empreendedores e nas empresas, sendo que segundo o reportado pela Coordenadora dos serviços de ilha, refere já ter havido alguma neste sentido, focando as suas vantagens: '*«Já houve três cursos. Traz muitas vantagens o curso pois elucida as pessoas de forma como se cria e gere um negócio; fazendo com que estas vejam se realmente vale a pena investir ou não. O curso não deixa de ser um curso de mini gestão, ao fim ao cabo, atrevo-me a dizer»* (E2).

Neste seguimento, e revendo o objetivo deste eixo 2 de compreender em que medida os programas de apoio fomentam a empregabilidade; **considerando a proposição 1 na qual (P1) Os programas de apoio regionais criados em termos governamentais influenciam positivamente a criação do próprio emprego**, conclui-se que todos os entrevistados, para além de terem beneficiado desses mesmos apoios e criado o seu próprio negócio, reforçam a importância dos apoios governamentais existentes como incentivo e apoio ao empreendedorismo, nomeadamente o MC e o CPE: *«Eu acho que sim. Tenho conhecimento de algumas, inclusivamente estive num congresso de microcrédito no outro dia, em PDL e organizado pela CRESAÇOR e foi espetacular, mesmo, tem ali testemunhos de pessoas que tinham ideias, não tinham dinheiro e com pouco fizeram um castelo, mas mesmo assim, e, portanto, é uma ideia que vem da Europa e muito bem pensada, ao invés de dar na mão e diretamente o dinheiro as pessoas, sem condições obrigatórias»* (E6). Tal afirmação, vem de certa forma contradizer o que é mencionado por Sá (2014) que afirma que os indivíduos quando subsidiados, podem-se adaptar facilmente ao subsídio, retardando a reinserção no mercado de trabalho e trocando o emprego pelo lazer, uma vez que estão a auferir de um rendimento.

Valida-se que tais programas, dos quais o CPE é um exemplo (o beneficiário aproveita o SD como resgate e investe na criação da sua empresa) fomentam, de facto, a

empregabilidade não alimentando a situação de desempregado, antes, permitindo o desenvolvimento social e criando, por vezes, mais postos de trabalho, favorecendo o seu negócio, mas a economia local *«Sim, porque já criou alguns postos de trabalho e no meu caso em concreto eu já consegui empregar um colaborador» (E9).*

No que diz respeito ao MC, a mesma linha de raciocínio é tida em conta *«A Medida de Apoio ao Microcrédito Bancário, através da criação de postos de trabalho, contribui para além da diminuição do desemprego, para a dinamização da economia local, na medida em que promove o desenvolvimento sectorial dos diversos segmentos de mercado existentes em cada localidade, bem como a criação de outros ainda não existentes.» (E13)*

Trata-se assim, de uma importância que é assumida a nível governamental, a nível regional, promovendo a sustentabilidade *«(...) numa região como a nossa, muitos casos passam pelo empreendedorismo, (...) porque infelizmente as empresas já não têm tanta capacidade de contratação como tinham há alguns anos e são (...) essas medidas que lhes permitem fazer com que sejam realmente empreendedores. O empreendedorismo é essencial para o desenvolvimento da região porque (...) vem fazer com que a nossa economia seja mais sustentável, que cresça, ou seja, toda a vez que se cria uma empresa não se está só a criar um emprego, não, está-se também a mexer com a economia local, porque essas pessoas tiveram de investir, tiveram que comprar, também vão ter o seu rendimento e vão conseguir comprar mais e é a maneira de movimentar a economia da região.» (E2).*

Face ao exposto, valida-se a primeira proposição, pelos resultados do estudo, que a comprovam (cf. anexo IV).

4.5.3. Eixo 3: Capital Social

Neste eixo, o objetivo principal é o de compreender de que modo é percecionada a relação entre o empreendedorismo e o capital social, ou seja, analisar qual a influência das redes sociais para este fenómeno. A continuação da análise da categoria 2 e da categoria 3 no que diz respeito à parte do capital social, permitiu chegar a algumas conclusões.

4.5.3.1. Categoria 2- Empreendedorismo: Perfil

A família e os amigos, assim como as restantes redes sociais, podem também motivar e influenciar, de forma positiva, a criação de um negócio, podendo haver um forte apoio para com o indivíduo, numa situação de desempregado, em termos emocionais e afetivos como também no incentivo à criação do seu negócio. Os entrevistados, em geral, referem que lhes foi dado este suporte «*na medida de apoio moral*» (E1), «*(...) todos acharam uma boa ideia (...)*» (E8).

Quanto à componente familiar, há que salientar que o facto de ser-se empreendedor e trabalhar por conta própria, para além das vantagens inerentes, tem também algumas desvantagens, sobretudo no que concerne à conciliação da vida profissional com a vida familiar, sendo que apenas um entrevistado apontou esse constrangimento aquando desse questionamento: «*A minha carreira afetou bastante a minha vida familiar pois não consigo passar muito tempo em casa com a minha família tenho de dedicar grande parte do tempo ao trabalho e o pouco tempo que tenho e estou em casa, é no horário em que os meus familiares estão no seu trabalho pelo que nos vemos bastante menos*» (E11). Os outros, ao invés, referiram que não houve qualquer interferência negativa e, em dois casos, até acabou por ser uma mudança positiva que veio reforçar a vida familiar. A perceção da Coordenadora da Delegação dos Serviços de ilha é essa mesma, a de que os empresários locais cuidam da sua vida familiar ao mesmo tempo que da profissional «*(...) os empresários não descutam a vida familiar em detrimento da empresarial*» (E2).

Ainda sobre a influência que determinados fatores sociais têm para o fomento do empreendedorismo, os entrevistados consideraram que as redes de contatos e apoios locais (informais, mas também formais), têm força, ainda que indireta, no incentivo dessas ações, e no caso de dois, em particular, a rede social foi determinante positivamente, para o desenvolvimento da sua atividade, quanto ao estabelecimento de contatos para a conquista de novos clientes «*A Smatur, outra empresa de passeios turísticos, quando já não tem mais espaço ou vaga, fala connosco e passamos trabalho e clientes*» (E4); «*Tem*

favorecido, algumas empresas, por exemplo a Câmara Municipal, a ANA SA, a NAV têm-me arranjado trabalho» (E6).

Sobre este aspeto, da interferência das redes de contatos, ressalva-se novamente que todos os entrevistados mencionaram a importância da Coordenadora da Delegação dos Serviços de ilha, que sem o apoio da qual, a prossecução dos seus objetivos empresariais não teria sido possível, verdade assumida pela própria: *«(...) temos registado muitos atendimentos neste setor, ou seja, para os programas de emprego, de criação de, porque as pessoas vêm-se um pouco desesperadas porque não conseguem ser recrutadas por empresas e para saírem dessa condição procuram o nosso gabinete. As pessoas não obtêm orientação por outras vias, dirigem-se sempre aqui. Claro que há sempre as conversas de café, mas essas não esclarecem ninguém e vêm sempre ao sítio certo.» (E2).*

Consideram, aliás, todos eles, que a cultura da sociedade influencia e determina a continuação de uma cultura empreendedora, ou seja, a mentalidade sob a qual se rege a sociedade pode influenciar não só quanto à predisposição por parte do indivíduo em criar o seu próprio emprego e pensar de forma empreendedora, como também afetar quanto à descredibilização que possa existir face a outros negócios criados, acabando por afetar de certa forma o sucesso dos negócios locais: *«Sim influenciam muito. Não é qualquer área que vence num meio como o de SMA, apesar de eu achar SMA com muito potencial. Há mentalidades ainda que têm de ser trabalhadas, quer do empresário quer dos trabalhadores.» (E12).*

Na ótica da Coordenadora, também acha que os padrões sociais e culturais interferem: *«Sim, sem dúvida, só as pessoas de espírito aberto é que conseguem investir. Há ainda muito a mentalidade do 'deves trabalhar por conta de outrem, para a administração pública regional, porque isso sim é o emprego para a vida', e bem sabemos que isso já nem acontece.» (E2).*

4.5.3.2. Categoria 3- Criação do próprio emprego

Por fim, e no eixo 3 de análise, a categoria 3, também em revisão tal como a anterior, no que concerne à interferência e impacto do capital social, dos recursos locais e

dos padrões sócio culturais no incitamento positivo ao empreendedorismo, especificamente quanto à criação do próprio emprego, analisou-se de que forma existe ou não a valorização dos recursos locais, servindo de ideias base para a criação do próprio emprego, sendo que mais de metade dos entrevistados refere que não são aproveitados: *«Não, mas podiam ser. Por exemplo a pedra da cré e a pedra de cantaria, agora é proibido, mas também ninguém valoriza muito» (E7); «Não está a acontecer, por exemplo, o barro, nós tínhamos, por exemplo, uma fábrica de barro que deixou de haver, os frutos tipo a pereira para fazer compota, vender» (E10), seriam uma aposta?*

Outros empreendedores há que consideram que sim, dois dos entrevistados referem que sim, que são valorizados, mas de forma não visível, apontando esse constrangimento e apelando para esse facto: *«Servem de mote, mas não são aproveitados. Dou como exemplo uma casa "tipo museu" que está fechada, mas totalmente equipada com material antigo (carro de bois, arado para lavrar a terra...), ao lado de um moinho de vento recuperado e pronto a funcionar, mas que está tudo fechado. Não sei se as pessoas têm medo ou se simplesmente não valorizam» (E4).*

Para além destes dois empreendedores, também as duas entrevistadas, representantes das entidades acham que os recursos endógenos são valorizados.

- *«Sim, cada vez mais assistimos à criação de empresários na área artesanal, em que exploram os nossos produtos endógenos, muito valorizados pelos turistas.» (E2);*
- *«Sim, neste momento a aposta vai de encontra à valorização dos recursos locais, em que o potencial da Região é bastante reconhecido sendo inserido no negócio a desenvolver, de modo a garantir a sua viabilidade. Como ex., salientam-se os negócios na área do turismo, em que os recursos naturais de cada Região são impregnados de modo a realçar as características específicas de cada um deles, tornando-os inovadores e diferenciadores em relação à oferta já existente.» (E13).*

Quanto às estratégias que podem ser adotadas por forma a ultrapassar este constrangimento detetado e também por forma a propor um plano para identificar de forma formal e aprofundada que potencialidades tem a ilha de SMA em termos de recursos

endógenos, valorização dos recursos humanos existentes e outros que permitam o desenvolvimento local, são apontadas:

- Necessidade de haver mais informação e maior circulação da mesma, publicitando em termos de apoios, mas também produtos e ofertas disponíveis;
- Efetuar um diagnóstico acerca dos recursos endógenos locais em desaproveitamento e com potencial por forma a propor a criação de incentivos em áreas identificadas e menos exploradas ou subaproveitadas *«Incentivar as pessoas, fazer com que se aproveitem os pomares abandonados, que há muitos» (E10);*
- Apurar quais as necessidades reais da ilha, neste setor sócio económico, através de um levantamento (ex. sondagem) efetuado à população mariense, ouvir com atenção as pessoas *«Fazer um questionário à população em geral de forma a conseguir apurar as carências da ilha» (E9).*

Esta necessidade, a de serem ouvidos como empresários marienses é sentida fortemente pelos entrevistados, e a da personificação dos apoios, isto é, pensam que sendo SMA uma das ilhas de coesão, com pequena dimensão, com características específicas e que não transversais no seu todo nem lineares a outras (ex. à ilha de S. Miguel), em termos governamentais, deve-se, por esse motivo, procurar entender melhor o que é indispensável e possa estar a ser negligenciado ou subaproveitado a nível local: *«Penso que alguns dos programas que existem de apoio a nível Açores, existem também nas ilhas de coesão, mas acho que deviam haver outros programas de apoio com mais especificidades para as ilhas mais pequenas, nomeadamente as de coesão em que hajam medidas diferentes de apoio , apoiar diferentes tipo de negócio que possam aparecer.» (E3).*

Este mesmo entrevistado chega a dar um exemplo prático e real que completa essa resposta, elogiando ainda que indiretamente a iniciativa do GRA na criação de uma «incubadora de empresas», projeto a ser levado a cabo em 2017, na zona do aeroporto: *«Agora por exemplo, em SMA vai ser criado um ninho de empresas na zona do aeroporto, e é uma boa medida, pois há muita empresa aí criada mas falta um espaço físico aonde se possam começar a trabalhar e penso que com essas pequenas coisas é possível aparecer»*

(E3). A resposta da Coordenadora também vem de encontro a esta ideia, corroborando-a «Um plano estratégico local. A CMVP contratou ao Professor Augusto Mateus, no entanto o mesmo ainda não foi apresentado à população. Estes planos são importantes porque são ouvidas todas as entidades e cidadãos e assim consegue-se perceber quais as lacunas no mercado local.» (E2).

Todos os entrevistados concordam com a importância que tem o envolvimento do setor político, social e cultural para o desenvolvimento local, considerando que não pode haver uma sociedade desenvolvida sem que confluam esses três fatores, de forma concertada «Sim, só com a cultura empreendedora é que vamos ter empreendedores. Enquanto que nós aqui em Portugal temos por ídolos cantores de rock, atores, nos EUA é o Bill Gates, só a título de exemplo e para nos fazer pensar.» (E2).

Mas, em geral, as empresas dos entrevistados não têm em vista a responsabilidade social, do ponto de vista prático, isto é, alguns entrevistados sabem o que significa o conceito, outros não, havendo que explicar, e detém a consciência da importância da mesma «Cada vez mais estão despertas para tal» (E2). Porém, não consta atualmente da missão de nenhuma das empresas em estudo: «Não faz parte do objeto social, neste momento não, mas sempre que podemos apoiamos instituições, associações, na medida do possível, acho ser necessário» (E3).

No que diz respeito à confiança interpessoal entre colaboradores e gestores, tal existe entre o grupo de entrevistados, quando aplicável, porém, apenas um apontou uma má experiência passada, motivo pelo qual presentemente não considera ser benéfico ter mais colaboradores a trabalhar com ele «Não. Tive um funcionário, mas eu era exigente e ele não estava à altura, perdi a confiança. Prefiro estar sozinho, só o "experimentei", mas ele não me valia de nada.» (E10).

Face ao exposto e considerando as proposições a seguir designadas, as seguintes conclusões, por forma a atestar as mesmas:

Quanto à proposição 2 -(P2) O empreendedorismo é positivamente influenciado pelo capital social, tendo em conta a influência das redes formais (entidades governamentais e não governamentais de apoio), informais (família, amigos, vizinhos,

comunidade local, sociedade em geral) e a forma como determinam favoravelmente a criação do próprio emprego e o fomento de uma consciência empreendedora, quer pelo apoio que dão (moral, económico...), quer pela forma como reconhecem o impacto positivo do empreendedorismo, interessa relatar que os entrevistados, dos onze sem exceção, e pela análise das respostas, apontam essa mesma influência positiva. Todos os entrevistados confiam nos seus colaboradores e pese embora apenas uma empresa tenha em vista a responsabilidade social no âmbito da sua atividade, todas elas têm a consciência e sentido de missão social, ainda que não colocado em prática até ao momento. Segundo Putnam (2001, cit. in Silva, 2011: 132), *“os indivíduos isolados não produzem capital social; serão as redes sociais que se estabelecem entre as pessoas aquelas que serão capazes de o produzir, tanto mais quanto maior for a confiança entre os respetivos elementos integrantes”*.

Quanto ao capital social investido, a fonte de financiamento principal incide na própria medida de apoio. Pelo exposto, valida-se a presente proposição (cf. anexo V).

Quanto à **proposição 3 (P3) os recursos locais influenciam positivamente empreendedorismo**, importa clarificar que por recursos locais se está a fazer alusão aos recursos endógenos, ao capital humano e social local existente, à influência positiva que têm, determinante para o empreendedorismo, quer pelo aproveitamento dos mesmos, quer pela sua valorização e investimento. Aqui, denota-se que sim, que existe uma influência positiva no empreendedorismo, porém, quando existe, pois, a alienação local face aos mesmos é ainda visível, tornando difícil ao cliente compreender quais são de facto os produtos locais (e não regionais), aonde são os pontos de venda, havendo algumas áreas ainda por explorar, não só em termos de turismo, como de artesanato, como de áreas de negócio e de valorização do capital humano existente (*savoir faire*).

Falta mais competitividade, mais criatividade, mais fator de diferenciação, tornar «o velho, novo», enaltecendo a importância das tradições e costumes da ilha, de personagens típicas e que tiveram destaque localmente. Falta que se deixe de sentir vergonha do que é nosso, porque a verdade é que existem as medidas de incentivo

necessárias (por ex., cf. Portaria n.º 45/2014 de 9 de julho de 2014 - Subsistema de apoio a promoção de produtos açorianos).

Paradoxalmente, aquando da aferição desta proposição, julga-se que ainda que hajam políticas que promovem o desenvolvimento regional, mas também local, específicas e adequadas para as mais variadas áreas, ainda há um longo caminho a percorrer, para que a população (desempregada ou não) saiba que apoios existem, que requisitos, que soluções viáveis têm ao seu dispor, pois ainda há muito desconhecimento, mitos e preconceitos acerca desta matéria.

Pensa-se que incorporando este tema nos planos de estudo das escolas, no próprio sistema público da Secretaria Regional da Educação bons resultados vão surgir, até porque não se pretende que haja apenas desenvolvimento económico numa sociedade e é pelos mais jovens que se pode fazer mais tarde a mudança, através da aquisição prévia de competências que o permitirão. Eraut (1987) afirma que a formação contínua se apresenta através: “da deficiência, do crescimento, da mudança e de soluções de problemas” (Eraut, 1987). Fora o desconhecimento ou a informação distorcida, estes empreendedores reforçam a importância de ter de se efetuar um levantamento diagnóstico mais aprofundado dos recursos e necessidades locais por forma a delinear um quadro de atuação estratégico específico para a ilha de SMA, pelo que, por ser inconclusiva, a proposição não é validada (cf. anexo IV).

Quanto à **proposição 4 (P4) os padrões sócios- culturais influenciam de forma positiva a criação do próprio emprego**, pode-se arrematar que sim, pois parte muito da mentalidade do indivíduo a criação de um novo negócio ou a reformulação de um conceito já existente, com carácter moderno, inovador e que acompanhe a evolução dos tempos e as necessidades que a sociedade de consumo exige. Esta opinião é geral. A influência que a comunidade aonde está inserida exerce sobre ele é determinante, podendo não ser a única causa de eventual (in) sucesso. A forma de pensar do indivíduo, influenciada frequentemente pela mentalidade do meio social em que se insere, determina fortemente as suas atitudes.

Procedendo à revisão da literatura, um dos conceitos definidos foi o de empreendedorismo, o de empreendedor e também o de empregabilidade. Denote-se que em todos, um dos traços comuns é a necessidade de «realização» (McClelland, 1987). Essa necessidade é entendida como uma motivação para o ato de empreender, podendo ser tanto ser interpretada como o desejo de satisfação pessoal do indivíduo empreendedor, como a vontade de ser aceite socialmente.

Cantillon (1775) define o empreendedor como um decisor racional que assume o risco e gere a empresa com o objetivo de alcançar o lucro. No plano geral, sociedades com elevada tolerância face ao insucesso, onde a desejabilidade social tende a ser positiva, aumentam as possibilidades de os indivíduos assumirem o risco inerente às suas ações e se tornarem, portanto, sociedades aonde o empreendedorismo é valorizado e reforçado, através da inovação, da oportunidade que é dada.

Para além disso, a própria cultura é determinante, diversos estudos sugeriram que o contexto cultural de uma nação afeta o comportamento dos empreendedores de maneira significativa. George e Zahra (2002) afirmaram que as pesquisas que buscam estudar a influência da cultura sobre o empreendedorismo despertaram o interesse académico há cerca de três décadas, visando sobretudo entender a relação entre as variáveis culturais e o comportamento empreendedor. A cultura portuguesa é conservadora, o Estado tem uma grande influência, há uma forte componente burocrática, existem fortes padrões religiosos que influenciam a forma de pensar e crê-se que as tradições e costumes estão também associados às mesmas.

Portugal não é uma nação de empreendedores. Segundo o GEM (2012), Portugal apresentava a Taxa de Atividade Empreendedora (TAE) de 4, 5, o que significava que em Portugal 4 a 5 empreendedores existiam apenas, por cada 100 indivíduos em idade adulta. Um dos agentes causadores deste bloqueio é a cultura portuguesa, fortemente influenciada pelo medo de falhar. Para além disso, o facto de ser através das relações sociais e da transmissão de uma imagem social, que os indivíduos têm o seu valor. É quase como se só valessem enquanto pessoas e profissionais (empreendedores ou não), se o grupo ou rede social em que se inserem também for reconhecida socialmente, devidamente aprovada por essa mentalidade e culturas externas. Esta realidade sente-se

muito em SMA, numa ilha que é de pequena dimensão, aonde todos se conhecem e as redes sociais acabam por ser muito próximas (o que traz, a meu ver, mais desvantagens que vantagens), aonde há pouca densidade populacional e o poder social é fortemente afetado por essa «proximidade» entre as pessoas e organizações.

No caso em estudo, e pela análise de conteúdo das entrevistas, constata-se que todos os empreendedores entrevistados assumem a influência que existe da sociedade, quer pela forma de pensar ou de agir (ex. discriminar ou elogiar), no processo de empreendedorismo. Mas não abordam esta questão de um ponto de vista favorável, antes relatam este facto de uma forma negativa, constatando que a sociedade mariense tem ainda muito que evoluir em termos de mentalidade. Tal depreendeu-se pelas respostas nas entrevistas a esta questão, mas também pelo comportamento, observado. Em termos culturais há ainda que mudar, como supramencionado, quebrando a velha filosofia de que «o que é de fora é que é bom». Por a proposição não ser conclusiva, não se valida nem aceita (cf. anexo IV).

CAPÍTULO V

5. Considerações finais

Este capítulo pretende apresentar as principais conclusões desta dissertação sob o tema «Empreendedorismo, empregabilidade e capital social: um estudo de caso qualitativo aplicado à ilha de Santa Maria, Açores».

Numa sociedade em que, como aspeto desfavorável, se aponta o grau em que o ensino primário e secundário dá atenção ao empreendedorismo, em termos regionais, reflexo do longo caminho a percorrer no estímulo a uma cultura empreendedora, em que a taxa de desemprego é elevada, as apostas políticas do GRA em termos de criação de ferramentas de apoio à competitividade, à inovação e à defesa do setor privado, são, no meu entender, decisivas para uma mudança de mentalidades, ainda que progressiva, mas sobretudo para a criação de emprego e consequente proliferação de crescimento económico regional, local.

As medidas de empregabilidade estudadas promovem o emprego, permitindo a criação de um novo negócio ou a alteração, de forma diferenciada e inovadora de outro já existente, para além de que permitem o aumento das vendas dos empresários, levando a gerar mais riqueza e desenvolvimento social. Centrando a atenção no impacto das mesmas, os entrevistados referiram acima de tudo o nível económico, social e territorial.

Em termos de identificação de medidas e programas de apoio existentes, é importante realçar que os entrevistados assumem a importância das mesmas, mas denotou-se algum desconhecimento geral sobre esta matéria. Este aspeto remete para outro, que diz respeito ao capital social e à vantagem de se trabalhar em rede pois o empreendedor é geralmente um indivíduo comprometido com a sua comunidade e age não para benefício próprio, mas para um objetivo coletivo.

A análise de conteúdo das entrevistas sugere o interesse em partilhar conhecimentos, aprender com a experiência e exemplos de negócios de outros empreendedores, receber mais informação, conveniente e que se adapte à realidade da ilha de SMA, mas por canais diretos e de forma mais rápida. Ao mesmo tempo, um comprometimento e sentido de responsabilidade para com as especificidades da terra, na valorização dos seus recursos endógenos, uma vontade de trabalhar em parceria, mas de

forma concertada, não atribuindo unicamente ao Governo esse peso, mas às restantes agências e empresas do setor privado.

5.1. As medidas de apoio à criação do próprio emprego e sua influência no desenvolvimento de ações empreendedoras.

A resposta a esta questão envolve duas perspetivas que se complementam, primeiro a de que o empreendedorismo está associado à criação do próprio emprego e segundo, pressupondo que o indivíduo que beneficia das medidas de apoio existentes, necessita dessa via para a criação do seu emprego por uma questão de necessidade (desemprego), que sem estes incentivos, a alavanca de mudança na sua vida, muito dificilmente iria desenvolver uma atividade empreendedora. Aliás, os entrevistados estavam todos desempregados, podendo optar por esperar obter um emprego por conta de outrem ou através de um programa ocupacional, por via da inscrição no CE. Todavia, tendo sido informados das medidas de apoio existentes e adequadas à sua situação (MC e CPE), não só por necessitarem, mas por considerarem ter as características que um empreendedor deverá ter, reuniram as condições para avançar com a sua candidatura.

Os resultados do estudo, em confronto com a revisão da literatura demonstram isso mesmo, que diversas motivações podem estar associadas ao ato de empreender. Outro aspeto curioso que se destaca é o facto dos entrevistados, tendo possibilidade de voltarem a trabalhar por conta de outrem, estarem convictos dessa mesma recusa, caso surgisse essa situação.

O ter medo de arriscar pode ser um dos obstáculos à criação do próprio emprego, mas a propensão ao risco, é por outro lado, uma das características do empreendedor, a par com um espírito de persistência, como estudado na parte teórica e corroborado aquando da investigação empírica, denotando-se que os entrevistados não recorreram a financiamento externo, optando por efetuar o estudo de viabilidade económica e estimando o valor necessário para investimento como o valor estritamente essencial à abertura do seu novo negócio. O que se verificou foi que o valor que os entrevistados tiveram de apoio foi o necessário ao investimento. Denotou-se um comprometimento dos

beneficiários para com a medida de apoio, quiçá pela condição em que se encontravam (a de desempregados) e, nesse sentido, porque valorizam a ajuda governamental que tiveram, pretendendo honrar os seus compromissos, sem a qual não mudariam a sua vida. Talvez também por esses motivos tenha havido um espírito de restrição de despesas, de pedir um valor mais avultado de apoio, por terem uma clara percepção da sua condição sócio económica.

5.2. Relevância da medida MC e CPE quanto ao combate ao desemprego local e valorização do capital social.

Neste estudo, o enfoque foi na medida MC e na medida CPE, por se ter considerado serem se que mais diretamente se direcionavam aos públicos alvo socialmente desfavorecidos e em situação de desemprego ou precária do ponto de vista sócio económico, como pontos de viragem na vida dos indivíduos, numa perspectiva inclusiva.

Vale então a pena destacar o MC e o CPE, por terem sido as medidas de apoio aos empreendedores neste estudo, atribuindo às mesmas muita relevância, sobretudo por ter sido através destes apoios que ultrapassaram a situação de desempregados. O reconhecimento da importância destas duas medidas é tido em conta também de um ponto de vista social, por se considerar que diminui o número de desempregados, ao serem criados postos de trabalho e, em simultâneo, diminui o número de beneficiários de medidas subsidiárias provenientes do estado (RSI, SD, etc.) combatendo a dependência que muitas vezes se gera na população desfavorecida face ao estado, assim como uma certa «exigência» por parte dos indivíduos, que clamam os seus direitos, recorrentemente negligenciando os seus deveres.

Estas medidas não se confundem com outras existentes, pois são muito específicas, aplicando-se a públicos que muitas vezes não possuem capacidade de recorrer ao crédito bancário e ou por se tratarem de pequenos investimentos, destinados a microempresas. Na verdade, todos concordam que a medida MC e a medida CPE têm dado um importante contributo à economia local, dinamizando-a, até mesmo porque preveem a criação de mais que um posto de trabalho (no caso, tal já aconteceu inclusivamente).

Na mesma lógica, ambas as medidas favorecem e são favorecidas pelo capital social local, pois as áreas de negócio sobre as quais as empresas incidem têm que ver com os recursos já existentes, do ponto de vista dos fatores endógenos, capital humano, valorizando o que existe ao mesmo tempo que gerando receita disso (ex. turismo, artesanato, património natural). As redes sociais existentes são um fator positivo na influência do negócio, os entrevistados referem a informalidade com que a sua rede de amigos, contatos, vizinhos publicitam e divulgam as suas empresas na comunidade local, muitas vezes angariando clientes, mas também gerando parcerias com outros negócios locais existentes, de forma complementar e não competitiva, de um ponto de vista negativo.

Tais medidas, ao criarem emprego, dão valor social ao conceito de «empreendedor» dignificando-o e reconhecendo-o, ao mesmo tempo que são uma oportunidade dos empreendedores mostrarem as suas aptidões, melhorarem ou adquirirem competências, pela experiência ou pela própria formação obtida. São também uma oportunidade de dinamização do mercado interno, sobretudo em setores tradicionais, algumas cujas profissões estão a ficar extintas, mas que são ainda fundamentais. Os entrevistados reconhecem esta utilidade, afirmando ter de se sondar o mercado local e ver que negócios podem ainda ser explorados.

Em termos de reflexão final podemos concluir que a presente dissertação pretende contribuir para o conhecimento do fenómeno do empreendedorismo e espera-se que uma das implicações práticas seja a de ajudar potenciais interessados no desenvolvimento de um estudo mais aprofundado ou relacionado com o conceito. Contribui para esse conhecimento através de alguns casos reais de empreendedorismo com exemplos de projetos e de empreendedores que nos falam, nas suas entrevistas, do processo de criação de um projeto do ponto de vista mais pessoal, suas perspetivas quando a criação do seu emprego parte de apoios governamentais destinados para esse efeito.

Contribui, claramente, para aquele que foi o principal objetivo do estudo, conhecer quais as principais medidas de apoio regionais governamentais para a criação do próprio emprego, ou seja, explorar em que medida influenciam a empregabilidade e em termos de capital social, ajuda a perceber quais os contributos do empreendedorismo para tal.

Concluimos que um dos fatores que leva à criação de atividade é o desemprego, pese embora outros estejam associados, não se podendo apontar somente a necessidade como uma das motivações para tal. Mas ficou bem claro com este estudo que sem apoios governamentais a indivíduos que se encontram em situação desfavorável do ponto de vista sócio económico (MC e CPE)., menos empreendedores haveria a nível local, visto que só dos entrevistados foram onze no total.

Definitivamente, é um importante contributo para o desenvolvimento sócio económico local, enriquecendo o capital social. Ademais, traz uma perspetiva de quais são os principais obstáculos e dificuldades para a criação e desenvolvimento de um projeto apoiado de empreendedorismo, tendo sido destacados o facto de envolver muita burocracia, quer no processo de candidatura, quer no processo de criação e abertura da empresa, assim como a morosidade que por vezes se nota, tanto para saberem se foram ou não apoiados e se podem avançar, como também na transferência das tranches de apoio.

Tais contrariedades foram ultrapassadas, contando com a persistência, espírito de luta e otimismo entre outras características intrínsecas ao empreendedor, apontadas pelos entrevistados também como fatores de sucesso para o negócio, mas igualmente contando com o suporte da responsável pela entidade governamental a nível local, que teve um papel essencial, ao fazer que os candidatos não desistissem nem esmorecessem perante os aspetos menos bons de todo o processo, quer no MC, quer no CPE.

Este estudo levanta ainda questões e ideias que poderão ser discutidas pelas entidades competentes na matéria, para eventual discussão com as suas chefias e órgãos que as tutelam, para a redefinição de políticas, com vista a conceber leis que contemplem a criação de redes e de sinergias entre as pessoas e os projetos, numa perspetiva de aprendizagem partilhada e de melhoria contínua. Considera-se que o facto de vir a ser criada, no ano de 2017, uma «incubadora de empresas» em SMA, na zona do parque do aeroporto, VPT tal é também uma mais valia para a ilha nesse sentido e porque irá permitir um maior incentivo e visibilidade do fenómeno.

Por fim, é também um reconhecimento ao maravilhoso trabalho que tem sido feito ao nível de empreendedorismo local, reflexos de luta e de trabalho de indivíduos que

estavam em situação de desemprego, concretamente a estes projetos que estão tão perto e são tantas vezes «invisíveis»!

5.3. Limitações do estudo e sugestões de melhoria futuras

Esta investigação, sendo de âmbito qualitativo, teve como método de recolha de dados a utilização de entrevistas. Este método tem algumas limitações na medida em que pode conduzir a respostas ambíguas e não totalmente verdadeiras, já que a presença do entrevistador pode inibir o entrevistado. Ademais, o facto de ter sido efetuado um limitado número de entrevistas, não permite tirar conclusões generalistas e representativas do ponto de vista estatístico. Neste sentido, através da seleção de um maior número de casos poderia ser realizado um estudo com uma abordagem quantitativa que permitisse efetuar generalizações e validar as conclusões aqui obtidas, de forma mais precisa.

Dada a crescente importância que o empreendedorismo tem tido, outras matérias poderiam merecer uma investigação, nomeadamente abranger todos os empreendedores locais, ex. inscritos como desempregados, que contaram com o apoio MC e CPE e procurar perceber a perceção que os empreendedores têm do sucesso do seu projeto.

Ademais, este estudo foca-se apenas em empreendedores, ex. desempregados, a atuar na ilha de SMA, mas tendo em conta a realidade de outras ilhas dos Açores com características semelhantes, como é o caso da Graciosa, seria interessante alargar o estudo e estabelecer uma comparação, obtendo uma perspetiva mais alargada sob o tema.

Assim, e após a realização do presente estudo torna-se ainda possível identificar outros aspetos de melhoria, noutras fases (após o alargamento do n.º de casos em SMA; da aplicação do estudo à ilha Graciosa e da comparação entre os dois contextos) que seriam os seguintes:

- Organizar um *workshop* com dois casos de sucesso (um de cada ilha), demonstrativo à população da importância das medidas;
- Aplicar um inquérito aos empreendedores por forma a aferir as necessidades de formação, a identificar as dificuldades atuais dos mesmos.

Em suma, esta linha de investigação apresenta ainda filões por explorar particularmente no contexto de regiões insulares consideradas ultraperiféricas.

Bibliografia

Almeida, J., Santos, E., & Albuquerque, C. &. (janeiro de 2013). *Desemprego e empreendedorismos: da ambiguidade da relação conceitual à eficácia das práticas de intervenção social.* , 20, pp. 31-56.

B., S. (2002). Risco social e incerteza: pode o estado social recuar mais? In P. Hespanha, *Globalização indiosa e excludente -Da incapacidade de organizar respostas à escala local.* Porto: Edições afrontamento.

Bardin, L. (1997). *Análise de conteúdo.* Lisboa: Edições 70.

Batista, A., & Teixeira, M. &. (2008). Motivações e obstáculos ao empreendedorismo em Portugal e propostas facilitadoras. *Livro de atas do 14.º Congresso da APDR.* Tomar: Portugal.

Bettencourt, R. (2012). *A abordagem das políticas educativas para a empregabilidade.* Obtido em 9 de novembro de 2016, de Repositório da Universidade Aberta: <http://hdl.handle.net/10400.2/2526>

Bill Gates. (s.d.). Obtido em 19 de outubro de 2016, de Gates Notes: <http://www.gatesnotes.com>

Bogdan, R. &. (1994). *Investigação qualitativa em educação - uma introdução à teoria e aos métodos.* Porto: Porto Editora.

Bygrave, W. &. (2011). *Entrepreneurship.* New jersey: Wiley.

Caleiras, J. (2001). *Para além dos números - as consequências pessoais do desemprego.* Obtido em 9 de novembro de 2016, de Repositório da Universidade Aberta: <http://hdl.handle.net/10316/16439>

Câmara do Comércio e Indústria de Ponta Delgada. (s.d.). Obtido em 9 de agosto de 2016, de <http://ccipd.pt/>

Câmara Municipal de Vila do Porto. (s.d.). Obtido em 8 de julho de 2016, de <http://cm-viladoporto.pt/SITE/index.php>

Carton, R. &. (1998). *The entrepreneur and entrepreneurship: operational definition of their role in society* , pp. 1-12.

Carvalho, L. C. (2015). *Empreendedorismo: uma abordagem global e integradora*. Edições Sílabo.

Centro de empreendedorismo da Universidade dos Açores. (s.d.). Obtido em 8 de agosto de 2016, de <http://www.empreendedorismo.uac.pt/>

Chiavenato, Idalberto, *Introdução à Teoria Geral da Administração*, Editora Campus, Ed.Revisada e atualizada, 2003, "Teoria Comportamental da Administração", cap. 13.

Chung, L. &. (1997). *Corporate Entrepreneurship: the roles of ideology and social capital* , 22.

Coleman, J. Social Capital in the creation of human capital. *Journal of sociology* , 94, 95-120.

Costa, A. B. (1998). *Exclusões sociais* (Fundação Mário Soares ed.). Lisboa: Gradiva Publicações, Lda.

Cresaçor. (s.d.). Obtido em 3 de maio de 2016, de Manual da Cresaçor: https://www.google.pt/?gws_rd=ssl#q=manual+da+cresa%C3%A7or.pdf

Decreto Legislativo Regional n.º 11/2012/A, através do DLR n.º 25/2006/A. (31 de julho de 2006). *Regime de apoio ao microcrédito bancário nos Açores* .

Decreto Legislativo Regional n.º 12/2014/A. (9 de julho de 2014). *Sistema de incentivos para a competitividade empresarial - COMPETIR +* .

Decreto Lei n.º 119/99 . (14 de abril de 1999).

Decreto Lei n.º 220/2006. (3 de novembro de 2006).

Decreto Lei n.º 89/95 . (6 de maio de 1995).

Decreto Regulamentar Regional n.º 16/2014/A. (17 de setembro de 2014). *Subsistema de incentivos para a qualificação e inovação* .

Decreto Regulamentar regional n.º 17/2014/A. (17 de setembro de 2014). *Subsistema de incentivos à eficiência empresarial* .

Decreto Regulamentar Regional n.º 18/2014/A. (19 de setembro de 2014). *Subsistema de incentivos para o urbanismo sustentável integrado* .

Decreto Regulamentar Regional n.º 19/2014/A . (2 de setembro de 2014). *Subsistema de incentivos para o fomento da base económica de exportação* .

Decreto Regulamentar Regional n.º 20/2014/A. (23 de setembro de 2014). *Subsistema de incentivos para o desenvolvimento local* .

Decreto Regulamentar Regional n.º 21/2014/A. (10 de outubro de 2014). *Subsistema de incentivos para o empreendedorismo qualificado e criativo* .

Decreto Regulamentar regional n.º 3/2013/A. (21 de maio de 2013). *Mercado Social de emprego* .

Decreto Regulamentar Regional n.º 8/2008/A. (7 de maio de 2008). *Berço de emprego* .

Deli, F. (2011). Opportunity and necessity entrepreneurship: local unemployment and the small firm effect. *Journal of Management Policy and Practice* , 12 (4), 38-57.

Despacho n.º 12746/2012. (28 de setembro de 2012). *Linha de crédito INVESTE (QREN) - quadro de referência estratégico - nacional* .

Despacho n.º 1607/2014. (26 de agosto de 2014). *Linha de apoio à reabilitação urbana* .

Documentos. (s.d.). Obtido em setembro de 2016, de European Union: https://europa.eu/european-union/sites/europaeu/files/docs/body/treaty_on_european_union.pdf

Edmondson, A. a. (2007). Methodological fit in management filed reserach. *Academy of Mangement Review* , 32 (4), pp. 1155-1179.

Eraut, M. (1987). Inservice teacher education. In D. M., *The international encyclopedia of teaching and teacher education*. Oxford: Pergamon Press.

Estratégia Europa 2020. (s.d.). Obtido em 3 de novembro de 2016, de Instituto do Emprego e Formação Profissional: http://www.eapn.pt/iefp/docs/Estrategia_Europa_2020.pdf

Eurostat. (s.d.). Obtido em 3 de novembro de 2016, de <http://ec.europa.eu/eurostat>

Fernandes, J. (2012). *Empreendedorismo e atitude inovadora nas empresas: estudos de caso aplicados à hotelaria*. Obtido em 6 de setembro de 2016, de Repositório da Universidade Aberta, Dissertação de Mestrado: http://comum.rcaap.pt/bitstream/1400.26/4304/1/Disserta%C3%A7%C3%A3o%20Mestrado_Juliana%20Fernandes.pdf

FERNANDES, L. (2011). *Desemprego e ação coletiva: um estudo exploratório* . Obtido em 3 de setembro de 2016, de Repositório da Universidade Aberta, Dissertação de Mestrado: <http://hdl.handle.net/10071/5264>

Gauy, J. (1984). *L'intervenant professionnel face à l'aide naturelle*. Gaitan Morin Editeur.

Genari, A. &. (2011). Revista Crítica de ciências sociais. *Globalização, desemprego e (nova) pobreza: estudo sobre impactes nas sociedades portuguesas e brasileiras* , 92, pp. 51-73.

George, G. &. (2002). Enterpreneurship theory and practice. *Culture and its consequences for entrepreunership* , 26, pp. 5-8.

Global Entrepreneurship monitor. (2012). Obtido em 21 de maio de 2016, de GEM Açores: http://web.spi.pt/GEMacores2012/files/GEM_Acores2012.pdf

Governo Regional dos Açores. (s.d.). Obtido em 24 de julho de 2016, de <http://www.azores.gov.pt/Portal/pt/principal/homepage.htm>

Governo Regional dos Açores. (s.d.). Obtido em 9 de setembro de 2016, de Serviço Regional de Estatística (SREA): <http://srea.azores.gov.pt/>

Guadalupe, S. (2009). *Intervenção em rede: serviço social, sistémica e redes de suporte social*. Coimbra: Imprensa da Universidade de Coimbra.

Guerra, I. (2010). *Pesquisa qualitativa e análise de conteúdo*. Lisboa: Editora Principia.

Hespanha, P., Monteiro, A., Ferreira, A., Nunes, M., Hespanha, M. J., Madeira, R., et al. (2000). *Entre o Estado e o mercado: as fragilidades das instituições de proteção social em Portugal*. Coimbra: Edições Quarteto.

Hirisch, R. M. (2010). *Entrepreneurship* (8th edition ed.). McGraw Hill International Edition.

Instituto do Emprego e Formação Profissional. (s.d.). Obtido em 3 de maio de 2016, de <https://www.iefp.pt>

Instituto Nacional de Estatística. (s.d.). Obtido em 3 de maio de 2016, de http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpgid=ine_main&xpid=INE

Kóvacs, I., Casaca, S., & Ferreira, J. &. (2006). *Flexibilidade e crise de emprego: tendências e controvérsia*. Instituto superior de economia e gestão - SOCIOUS.

Lin, N. (2001). *Social Capital. A theory of social structure and action*. Cambridge: Cambridge University Press.

Lopes, S. (2011). *Impacto do desemprego na qualidade de vida da população do concelho de Felgueiras*. Obtido em 3 de julho de 2016, de Repositório do Instituto Português Miguel Torga -Dissertação de Mestrado: <http://repositorio.ismt.pt/handle/12345789/180>

Mance, E. (2009). *Redes de colaboração solidária*. Lisboa: Almedina.

Manual do Empreendedor. (s.d.). Obtido em 4 de maio de 2016, de <http://www.investinazores.com/empreendedor/Manual do Empreendedor.pdf>

Marconi, M. &. (2003). *Fundamentos de metodologia científica*. São Paulo, Brasil: Atlas.

Marques, C., & J. Ferreira, F. &. (22th de december de 2012). Entrepreneurial orientation and motivation to start up a business: evidence from the health service industry. *Entrepreneurship management journal* .

McClelland, D. C. (1987). Characteristics of sucessful entrepreneur. *Journal of creative behaviour* , 3, 219-233.

Moore, C. (2009). *Exploring the social entrepreneur: individual and organizational identity construction*. Marquette University, Investigation. Paper 148.

Organização para a economia, c. e. (2014). *OECD European Union*. Obtido em 8 de agosto de 2016, de OECD/European Union 2014: [OECD/EuropeanUnion\(2014\).The Missing Entrepreneurs - policies of inclusive entrepreneurship in europe,OECDPublishing](#)

Parente, C., & Lopes, A. &. (2012). 10th Conference of the international society for 3rd sector research. *Defining social entrepreneurship:lessons from portuguese organizational dynamics*. Siena, Italia.

Partilhó, T. (2013). *Remar contra a maré: o desemprego - impactos na vida quotidiana e no funcionamento institucional*. Obtido de Universidade do Porto, Dissertação de mestrado.

Pérez - Serrano, G. (2008). *Elaboração de projetos sociais: casos práticos*. Porto: Porto Editora.

Plano Nacional de Emprego. (s.d.). Obtido em 3 de setembro de 2016, de Portal - Portugal 2020 :
https://www.portugal2020.pt/Portal2020/Media/Default/Docs/NOTICIAS2020/Apresentacao-Programa-Nacional-de-Reformas-XXIGov_20160329.pdf

PorData. (s.d.). Obtido em 30 de junho de 2016, de <http://www.pordata.pt/>

Portaria n.º 33/2013. (14 de junho de 2013). *Programa de apoio à restauração e hotelaria* .

Portaria n.º 39/ 2012. (29 de março de 2012). *Sistema de apoio à promoção de produtos açorianos* .

Portaria n.º 45/2014. (9 de julho de 2014). *Subsistema de apoio à promoção de produtos açorianos* .

Portaria n.º 63/2013. (5 de agosto de 2013).

Portes, A. (2000). Sociologia: problemas e práticas. *Capital social: origens e aplicações na sociologia contemporânea* , 33, pp. 133-158.

Portugal, S. (2011). *Contributos para uma discussão do conceito de rede na teoria sociológica*. Oficina do CES.

Programa internacional de competitividade e internacionalização. (s.d.). Obtido em 27 de julho de 2016, de Portal - Portugal 2020: <https://www.portugal2020.pt/Portal2020/Media/default/docs/COMUNICACAO/Portugal2020%2019%20Dez%2014.pdf>

Putnam, R. (1993). Am.Prospect. *The prosperous community:social capital and public life* , 13, pp. 35-43.

Quivy, R. &. (2003). *Manual de investigação em Ciências sociais*. Lisboa: Gradiva.

Quivy, R. &. (2008). *Manual de Investigação em Ciências Sociais*. Lisboa: Gradiva.

Resolução do Conselho de Governo n.º 118/2013. (18 de dezembro de 2013). *Loja mais (+)* .

Resolução do Conselho de Governo n.º 125/2014 . (4 de agosto de 2014). *Linha de apoio à reabilitação urbana* .

Resolução do Conselho de Governo n.º 15/2013. (15 de fevereiro de 2013). *Criação do Próprio Emprego premium* .

Resolução do Conselho de Governo n.º 15/2015. (23 de janeiro de 2015). *Estagiar L, U e T*

Resolução do Conselho de Governo n.º 58/2014. (17 de março de 2014). *Programa de estabilização do emprego* .

Resolução do Conselho de Governo n.º 78/2014. (29 de abril de 2014). *Integra* .

Resolução do Conselho de Governo n.º 8/2015. (6 de janeiro de 2015). *PIIE* .

Resolução do Conselho de Governo n.º 96/2013. (3 de outubro de 2013). *Linha de crédito à exportação* .

Resolução do Conselho de Governo n.º 99/2013. (7 de outubro de 2013). *Programa de estágios de reconversão profissional* .

Rodrigues, E. (2012). *Dimensões políticas do desemprego: relações entre a adaptabilidade, esperança, bem estar e saúde*. Obtido em 3 de setembro de 2016, de Universidade de Coimbra, Dissertação de Mestrado.

Sá, V. (2014). *O Desemprego jovem em Portugal*. Obtido em 3 de setembro de 2016, de Universidade de Coimbra, Dissertação de Mestrado: <http://hdl.handle.net/10316/23460>

Santa Maria Connetion [Filme].

Saraiva, P. (2011). *Empreendedorismo: do conceito à aplicação, da ideia ao negócio, da tecnologia ao valor*. Coimbra: Imprensa da Universidade de Coimbra.

Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Segal, G., & Borgia, D. &. (2005). The motivation to become an entrepreneur. *Journal of entrepreneurial behaviour&research* , 11, 42-57.

Segurança Social. (s.d.). Obtido em 9 de setembro de 2016, de <https://www.seg-social.pt/subsidio-parcial-de-desemprego>

Silva, M. (2011). *O aumento do capital sócio cultural nos séniores mediante a alfabetização e o uso das TIC*. Faculdade de Educação , Tese de Doutoramento. Salamanca, Espanha.

Thompson, J. (2004). The facets of the entrepreneur: identifying entrepreneurial potencial. *Management decision* , 42, pp. 243-258.

Vasconcellos, J. S. (2012). Empreendedorismo e competitividade. *Revista DSF-Dirigir e Formar*, 1, 29-32.

Veneroso, C. (S/D). *Capital Social e Pobreza: implicações teóricas para estudos de programas de renda mínima*. Obtido em 2016, de <http://www.sinteseeventos.com.br/bien/pt/papers/ianpratesCapitalsocialepobreza.pdf>

Walmart. (s.d.). Obtido em maio de 2016, de Walmart: <https://www.walmart.com>

ANEXOS

Anexo I - Declaração de Consentimento Informado

Eu, Cristina Isabel Freitas Almada, aluna do Mestrado em Gestão/ MBA, 8.ª Edição ministrada pela Universidade Aberta, estou a desenvolver, sob a orientação da Professora Doutora Luísa Maria Cágica de Carvalho um estudo intitulado «Empreendedorismo, empregabilidade e capital social: um estudo aplicado à Ilha de Santa Maria, Açores». Com este estudo pretende-se explorar questões sobre o Empreendedorismo e da forma como a comunidade local usufrui dos apoios e incentivos governamentais para a criação do próprio emprego, de modo a compreender, neste âmbito, de que forma é possível desenhar uma ação interventiva que melhore o panorama sócio económico local.

Os dados a recolher serão utilizados apenas no âmbito da presente pesquisa sob a garantia de anonimato e serão mantidos fidedignos quanto às informações prestadas.

A sua participação é voluntária e pode retirar a qualquer momento o seu consentimento, sem qualquer prejuízo, mas desde já se agradece o presente contributo.

Eu, _____ aceito participar de livre vontade no estudo intitulado «Empreendedorismo, Empregabilidade e Capital Social: um breve estudo qualitativo aplicado à ilha de Santa Maria, Açores», elaborado pela aluna Cristina Isabel Freitas Almada, no âmbito da Dissertação de Mestrado em Gestão/ MBA.

Foram-me explicados e compreendo os objetivos principais deste estudo e aceito responder a uma Entrevista que explore questões sobre o Empreendedorismo e apoios existentes neste âmbito e a sua interação local com as organizações.

Compreendo que a minha participação neste estudo é voluntária, podendo desistir a qualquer momento e sem que isso acarrete consequências para mim.

Autorizo/ Não Autorizo (riscar o que não interessa) que a Entrevista seja gravada via áudio de modo a facilitar a transcrição dos dados e compreendo que toda a informação recolhida neste estudo será estritamente confidencial sendo garantido o anonimato em qualquer relatório ou publicação, ou junto de qualquer pessoa não relacionada com este estudo.

A Responsável pelo Estudo:

Cristina Isabel Freitas Almada

E-mail: cristinalmada83@gmail.com | Telefone: 925788728

Assinatura: _____ Data: ____/____/2016

O/ A Entrevistado (a): Assinatura: _____ Data: ____/____/2016

Anexo II- Guião de entrevista semiestruturada - Empreendedores

Reservado ao entrevistador
Entrevista n.º ____
Elaborado a ____/____/____ por: _____
Local de realização: _____
Contactos (Telemóvel; E- Mail/ Outro): _____

I – Caracterização

Q1-Idade

Q2-Sexo

Q3-Nacionalidade

Q4-Se já passou por algum percurso de e(i)migração?

Q5-Quais as suas habilitações literárias?

Q6-Qual a sua atual situação profissional?

Q7-Qual a sua situação profissional anterior à criação da empresa (desempregado, trabalhador por conta de outrem...)

Q8-Defina empreendedorismo e o que considera que caracteriza um empreendedor?

I. i. Caracterização da empresa

Q1-Nome da empresa

Q2-Tipo de empresa (empresário em nome individual, sociedade por quotas...)

Q3-Caso tenha sócios, quantos são? Algum é seu familiar (em que grau de parentesco)?

Q4-Ano da constituição

Q5-Sede

Q6-Descrição do objeto social

Q7-Capital social

Q8-Setor de atividade (CAE)

Q9-N.º de funcionários

II- Empreendedorismo: Perfil

Q1-Que perspetivas tem para o futuro do seu negócio? Neste momento se lhe oferecessem um trabalho por conta de outrem optaria por essa solução ou preferia manter o seu próprio negócio? Porquê?

Q2-Trabalhou noutras empresas ou organizações públicas? Quantos anos? Em que medida essa experiência foi útil e decisiva para se tornar em empresária(o)?

Q3-De que forma sua carreira afetou sua estrutura familiar? É fácil conciliar a atividade profissional com a familiar?

Q4-Quais as áreas que considera serem as mais interessantes para criar um negócio no concelho de Vila do Porto? Apresente os motivos.

Q5-Possui há muito tempo experiência profissional como empresário? E formação académica (ou habilitações literárias e formação profissional) para esse efeito?

Q6-Tinha na família familiares ou amigos que já tinham negócios por conta própria? Se sim, indique três exemplos.

Q7-Conhece quais os apoios técnicos ou de outra natureza existentes nos Açores para a criação do próprio emprego / empreendedorismo a nível Açores que conhece? Indique cinco.

Q8-Como tomou conhecimento da medida para a criação do seu negócio? Conseguiu sozinho realizar o processo de candidatura? Que apoios técnicos teve e em que medida estes o ajudaram a perceber qual a medida de apoio que mais se adaptava à sua situação?

- Q9-**Acha que os padrões sociais e culturais locais influenciam a criação do próprio emprego?
- Q10-**Teve alguma situação específica em que denotou preconceito social relativamente à figura do empresário? Descreva.
- Q11-**Quais as principais dificuldades que enfrentou e como as ultrapassou?
- Q12-**Em que medida as redes de contactos e apoio local (formais ou informais) de Santa Maria têm sido úteis para apoiar a sua empresa? Descreva o nome das entidades e pessoas (grau de parentesco e amigos) que mais o têm ajudado neste processo.

III- Criação do próprio emprego

- Q1-**Como surgiu a sua ideia de negócio? O que o levou a criar (motivações)?
- Q2-**A que fontes de financiamento recorreu?
- Q3-**Qual o montante inicialmente investido? e apoiado?
- Q4-**O apoio que lhe foi atribuído cobriu todas as despesas de investimento que teve?
- Q5-**Acha que a localização/ espaço físico de uma empresa influencia o sucesso do negocio? Porquê? No seu caso/ área de atividade como?
- Q6-** Teve apoio da família e amigos para a criação do próprio emprego? Em que medida?
- Q7-**Quais os riscos que mais temeu? E que dificuldades se deparou realmente?
- Q8-**Que vantagens vê na criação do próprio negócio e no seu caso que aspetos foram alterados para melhor face a sua anterior situação laboral?
- Q9-**Quais os fatores que mais determinam que um negócio seja bem-sucedido em Santa Maria? E considera que o clima económico regional e nacional interfere no mesmo? Em que medida?
- Q10-**Que negócios acha que ainda faltam criar em Santa Maria?
- Q11-**Considera que a competitividade é vantajosa ou pelo contrário, acaba por 'aniquilar' os negócios existentes da mesma área a nível local?
- Q12-**Acha que a nível local há muito mercado competitivo? E entre Santa Maria e São Miguel? E Açores?
- Q13-**Considera que os recursos locais são valorizados e servem de mote a criação do próprio emprego? Se sim, dê exemplos. Se não, porquê?
- Q14-**Que estratégias podem ser adotadas para identificar o que ainda falta criar e que pode ser uma mais valia para a ilha, não só em termos de valorização dos recursos humanos como do ponto de vista do desenvolvimento socio económico?
- Q15-**Acha que há informação suficiente? E devidamente divulgada?
- Q16-**Relativamente à confiança interpessoal, confia na maioria dos colaboradores, ou tem algum cuidado nas suas relações com as outras pessoas? E quanto à confiança entre os gestores da empresa?
- Q17-**A sua empresa tem em vista e por missão a responsabilidade social?
- Q18-**A sua empresa tem atenção a promoção da conciliação da vida profissional com a vida pessoal/ familiar?
- Q19-**Na obtenção do capital investido, qual foi a fonte de financiamento a que recorreu? (A poupanças, a empréstimo, a ajuda de Familiares/amigos?)
- Q20-**Considera que para haver desenvolvimento local é necessário o envolvimento de fatores sociais, culturais e políticos e não só o sistema de mercado? Porquê?

IV Medida MC (Microcrédito) e Medida CPE (Criação Próprio Emprego)

- Q1-**Qual a medida de apoio que se candidatou/Teve? Porque viu vantagens numa em detrimento de outra?
- Q2-**Quais as dificuldades que identificou no decorrer da instrução da sua candidatura?
- Q3-**Considera que a medida microcrédito/ CPE (riscar o que não interessa) tem dado um contributo positivo à economia local? Explique.
- Q4-**Já frequentou algum curso de formação em empreendedorismo? Se sim, aonde? Se não, gostaria? Porquê?
- Q15-**Que projetos futuros tem e/ou gostaria de ainda concretizar?

Anexo III- Guião de entrevista semiestruturada - Entidades entrevistadas

Reservado ao entrevistador:
Entrevista n.º _____
Elaborado a ____/____/____ por: _____
Local de realização: _____
Contatos (Telemóvel; E - mail; Outros): _____

I- Caracterização

- Q1-Idade
- Q2-Sexo
- Q3-Nacionalidade
- Q4-Habilitações literárias
- Q5-Categoria
- Q6-Carreira
- Q7-Funções desempenhadas
- Q8-Enquadramento institucional

II- Empreendedorismo: Perfil

- Q1- Como define empreendedorismo?
- Q2-Na sua perspetiva que características deve ter um empreendedor?
- Q3-Qual é o público alvo destes programas (breve caracterização)? Ao longo dos anos tem havido alteração desse perfil?
- Q4-Quais as principais motivações para a criação local de empresas?
- Q5-Existem muitas empresas familiares?
- Q6-Estabelecendo a relação número de desempregados inscritos a nível local e número de pessoas que se autonomizaram pela via do microcrédito, qual é a taxa de sucesso (anual)?
- Q7-Estabelecendo a relação entre o número de medidas e o número de apoios como interpreta os resultados obtidos nesta região? Considera estes resultados positivos? Porquê? O que se poderia fazer para os melhorar?
- Q8-O que acha que falha quando o negócio não obtenha sucesso (encerre nos primeiros 3 anos de vida)? Atendendo aos casos de Santa Maria, até à data (atendendo à vigência deste programa) qual o número de apoios e de investimentos?
- Q9-Considera que o empreendedorismo é essencial ao desenvolvimento económico e criação de emprego nesta região? porquê?
- Q10-Estes apoios começaram há muitos anos? (MC e CPE)? Que *feed back* tem sido dado em termos económicos destas medidas (nº de empresas criadas; postos de trabalho criados, etc.)?
- Q11-Quais as áreas que considera serem as mais importantes para criar um negócio no concelho de Vila do Porto? E quais as áreas que têm sido mais difíceis recrutar pessoas para a criação do próprio emprego (motivar, incentivar)?
- Q12-Acha que o nível académico e formativo interfere no sucesso do negócio? Porquê?
- Q13-Muitas pessoas recorrem aos serviços para saber deste assunto? ou considera que em Santa Maria as pessoas obtêm informação/ orientação por outras vias? quais?
- Q14-O que pode ser melhorado ao nível dos serviços da Agência para a Qualificação e Emprego para aperfeiçoar a promoção destes programas junto do público alvo? Aponte cinco contributos.
- Q15-Que dificuldades vê em Santa Maria de momento que constituem obstáculos a criação do próprio emprego?
- Q16-Acha que os padrões sociais e culturais locais influenciam a criação do próprio emprego? Como?

III - Criação do Próprio Emprego

- Q1-**Acha que a localização/ espaço físico de uma empresa influencia o sucesso do negócio? Porquê?
- Q2-**O que procuram as pessoas num autoemprego?
- Q3-**Que vantagens vê na criação do próprio negócio?
- Q4-**Quais os fatores que mais determinam para um negócio de sucesso em Santa Maria? E considera que o clima económico regional e nacional interfere no mesmo? Em que medida?
- Q5-**Que novos nichos e oportunidades ainda falta criar em Santa Maria?
- Q6-**Considera que a competitividade entre empresas é vantajosa ou pelo contrário, acaba por 'aniquilar' os negócios existentes da mesma área a nível local?
- Q7-**Acha que a nível local há muita competição empresarial?
- Q8-**Considera que os recursos locais são valorizados e servem de mote a criação do próprio emprego? Se sim dê exemplos. Se não, porquê?
- Q9-**Que estratégias podem ser adotadas para identificar o que ainda falta criar e que pode ser uma mais valia para a ilha, não só em termos valorização dos recursos humanos como do ponto de vista do desenvolvimento sócio económico?
- Q10-**Acha que há informação suficiente? E devidamente divulgada?
- Q11-**As empresas locais têm cuidado com a responsabilidade social?
- Q12-**As empresas locais têm atenção à conciliação da vida profissional com a vida pessoal/ familiar?
- Q13-**Considera que para haver desenvolvimento local é necessário o envolvimento de fatores sociais, culturais e políticos e não só o sistema de mercado? Porquê?

IV- Medida MC(Microcrédito) e Medida CPE (Criação Próprio Emprego)

- Q1-**Considera que a medida MC/ CPE (riscar o que não interessa) tem dado um contributo positivo à economia local? Explique.
- Q2-**Quantos cursos de empreendedorismo já foram lecionados a nível local? Qual a sua importância/vantagens?
- Q3-**Quais as vantagens destas medidas? E constrangimentos/ Dificuldades legais?
- Q4-**Que negócios gostaria ainda de ver em expansão a nível local?
- Q5-**Acha que estas duas medidas se confundem com outras existentes? Porquê?
- Q6-**Qual o retorno económico local destas medidas?

ANEXO IV - VALIDAÇÃO DAS PROPOSIÇÕES

<u>Proposições</u>	<u>Validação</u>	<u>Autores</u>
(P1)	Proposição conclusiva (Aceite)	Sá (2014)
(P2)	Proposição conclusiva (Aceite)	Putnam (2001, cit. in Silva, 2011:132)
(P3)	Proposição inconclusiva (Não aceite)	Eraut (1987)
(P4)	Proposição inconclusiva (Não aceite)	McClelland, 1961; George e Zahra (2002); GEM (2012)

ANEXO V - GRELHA DE ANÁLISE DE CONTEÚDO (informação recolhida através das entrevistas)

A) Entrevistados Empreendedores

<u>Questões</u>	<u>Unidades de registo</u>
<u>Categoria 1: Caraterização dos entrevistados/ empreendedores</u>	
Subcategoria: Finalidade e objetivos	
Abordagem aos entrevistados e explicação do objetivo do estudo e da entrevista. Assinatura do termo de confidencialidade.	
Pode responder à entrevista? Pode-se gravar a sua voz?	"Sim" (E1,E2, E3, E4, E5, E6, E7, E8, E9, E10, E11)
Subcategoria: Género	
Qual é o seu sexo?	"F" (E1); (E3); (E4); (E5); (E9); (E11); (E12). "M"(E6); (E7); (E8); (E10).
Subcategoria: Idade	
Qual é a sua idade?	"35 anos" (E1) e (E10); "31 anos" (E3); "34 anos" (E4); "25 anos" (E5); "50 anos"(E6); "47 anos" (E8); "32 anos" (E9); "30 anos" (E10).
Subcategoria: Habilitações Académicas	
Quais são as suas habilitações literárias?	"12.º ano" (E1) e (E12); "9.º ano" (E3); (E4); (E5); (E6); (E8); "1.º ano" (E7); "Licenciatura em solicitadoria e Pós graduação em recursos humanos" (E9).
Subcategoria: Trajetória profissional	
Qual a sua atual situação profissional?	"Empregado (a)" (E1); (E3); (E4); (E5); (E6); (E7); (E9); (E10); "Empresário e empregado da CMVP" (E8); "Desempregada em progresso para a criação do próprio emprego" (E12).
Qual a sua situação profissional anterior à criação da empresa?	"Desempregado (a)" (E1); (E3); (E5); (E6); (E7); (E9); (E10); (E12).
Subcategoria: Perceção de si próprio e do empreendedorismo	
Defina empreendedorismo e o que caracteriza um empreendedor.	" Abrir um negócio e desenvolvê-lo da maneira mais prática e também mais acessível (...)" (E1); " (...) Uma pessoa com dinamismo, capacidade de luta de se atirar e não baixar os braços, para atingir os seus objetivos e para por em pratica as suas ideias" (E3); " É muito bom, temos de aproveitar as oportunidades que nos dão. Não tem de ter medo de arriscar" (E4); " Cria o seu próprio emprego e que faz com que tudo vá para a frente. A pessoa tem de ser ambiciosa e teimosa para levar para a frente" (E6); " Empreendedora é aquela que tente inovar no ramo que está a trabalhar e deve procurar sempre a novidade (...)" (E8); " Empreendedorismo: é a criação de novos serviços inovadores que são a fonte de rendimento" (E9); " Não sei" (E10);

	"Um empreendedor é ter sempre iniciativa, resiliência, muita coragem para correr riscos, planejar com eficiência e eficácia; ter capacidades de líder" (E12).
Categoria 1: Caraterização da empresa	
Subcategoria: Designação/ nome da empresa/ negócio	
Qual o nome da sua empresa?	" Lúcia Leonardo Cabeleireira" (E1); " X Acto" (E3); "Bei bei <i>tour's</i> " (E4); " O Paladar" (E5); "Açorpool" (E6); "Simão Tavares" (E7); "Henrique Sousa" (E8); " Solicitadora Isabel Leonardo" (E9); "Luís Resendes" (E10); "Naípe de sorrisos, Lda" (E11); "Barbearia Conchinha" (E12).
Subcategoria: Tipologia	
A sua empresa é de que tipo? (empresário em nome individual, sociedade por quotas...)	"Empresário (a) em nome individual" (E1); (E3); (E4); (E5); (E6); (E7); (E8); (E9); (E10); (E12). "Sociedade por quotas" (E11).
Subcategoria: Sociedades e/ou grau de parentesco	
Caso tenha sócios, quantos são? Algum é seu familiar (em que grau de parentesco)?	"Não tenho sócios" (E1); (E3); (E4); (E5); (E6); (E7); (E8); (E9); (E10); (E12). "Tenho um, o meu namorado" (E11)
Subcategoria: Antiguidade da empresa	
Qual o ano da constituição da sua empresa?	"2009" (E6); "2012" (E9). "2014" (E3); (E4) ". "2015" (E8); (E10). 2016" (E1); (E5); (E12).
Subcategoria: localização	
Aonde é a sede da sua empresa?	"(...) Santo Espírito" (E1), (E8). " (...) Almagreira" (E4). "(...) Vila do Porto (...) " (E3); (E5); (E10); (E6); (E7); (E9); (E11); (E12).
Subcategoria: Objeto Social	
Qual a descrição do seu objeto social?	" Estampagem publicidade centro de cópias vinil" (E3);" Trabalhos de limpeza doméstica e de passeios turísticos" (E4); " Construtora de piscinas e operado turístico" (E6); " Jardinagem e agricultura" (E8);" Prestação de Serviços jurídicos/ Acompanhamento jurídico de pessoas singulares ou coletivas/ etc." (E9);"(...) jardinagem e de agricultura, mas também de limpeza de pastagens, mas também sou produtor agrícola (...)" (E10); "Comércio" (E11).
Subcategoria: Código de atividade económica	
Diga o CAE da sua empresa.	" CAE 96021 Salão de Cabeleireira" (E1); "47990" (E3); "setor de construção (...)" (E6); "6012" (E9); " CAE 81300 Atividades de plantação e produtos hortícolas; CAE 01130 Limpeza pastagens e jardinagem" (E10); " Restaurante tipo tradicional" (E11); "96021 - Salões de cabeleireiro" (E12).
Subcategoria: Recursos humanos	

Quantos funcionários tem a sua empresa?	"Só eu" (E1); (E3); (E4); (E6); (E7); (E8); (E10); (E12).
Categoria 2: Empreendedorismo - perfil	
Subcategoria: Perspetivas de vida no futuro	
Que perspetivas tem para o futuro do seu negócio? Neste momento se lhe oferecessem um trabalho por conta de outrem optaria por essa solução ou preferia manter o seu próprio negócio? Porquê?	" (...) pretendo evoluir e arranjar mais clientela. A evolução é novas técnicas, novas maneiras de fazer as coisas. (...) Não" (E1); "(...) manter, porque é bom manter o mesmo, para crescer. Não" (E3); "(...) investir mais para a frente e possuir mais uma viatura (...) Não" (E4); "No futuro pretendo abrir com licença para álcool e ampliar para parte de restauração (...) Não" (E5); "Dentro do negócio as perspetivas são boas, na área do turismo está a crescer de um ano para o outro (...) Preferia manter o meu negócio" (E6); "Manter meus clientes. Não" (E7); "Prosperidade (...) Não (...)" (E8); "Fidelizar mais clientes e melhorar a prestação de serviços (...) não. só se fosse na minha área mas ainda assim tinha de pensar" (E9); "Ter mais clientes (...) Não (...)" (E10); "As perspetivas são positivas (...) Não" (E11); "As perspetivas são (...) elevadas (...) não, fui militar durante 7 anos e apurei valores pessoais e profissionais difíceis de encontrar num empregador" (E12).
Subcategoria: Influência da experiência profissional adquirida no passado	
Trabalhou noutras empresas ou organizações públicas? Quantos anos? Em que medida essa experiência foi útil e decisiva para se tornar em empresária(o)?	"Empresas publicas não, só privados (...) ajudou a conhecer a minha área de negócio" (E1); "Não, privado. Sete anos. Em nada, era bar e mesa" (E3); "Sim (...) na área privada, hotel (...) na parte turística ajudou (...)" (E4); "Sim, públicas (...); Sim (...)" (E5); "sim(...)Sim"(E6); "Sim (...) sim, mas ao mesmo tempo desaprendi muito (...)" (E7); "Sim, na Câmara (...) não (...)" (E 8); "Só estágio (...)" (E9); "Sim (...)Sim, aprendi que se deve ter boa cara e má cara (...)" (E10); "Sim (...) Sim, mas a última experiência foi decisiva, na medida em que não conseguia arranjar emprego fixo (...)" (E11); "Sim (...) em 2015 fui integrada numa medida do IEFP e foi aqui que tive a certeza (...)" (12).
Possui há muito tempo experiência profissional como empresário? E formação académica (ou habilitações literárias e formação profissional) para esse efeito?	"Não. Não" (E1); (E3); (E5); (E7); (E10); (E11). "Dois anos. Não" (E4). "Cerca de 7 anos (...) Não" (E6); "Cinco anos. não" (E8); "Quatro anos e meio. Licenciada na área" (E9); "Não (...) Não, mas sou uma pessoa emprenhada (...)" (E12).
Subcategoria: Influência do negócio no seio da vida familiar	
De que forma sua carreira afetou sua estrutura familiar? É fácil conciliar a atividade profissional com a familiar?	"Não afetou, até melhorou" (E4); (E5); "Não afetou" (E1); (E3); (E6); (E7); (E8); (E10). "Não, mas dedico mais de oito horas por dia ao trabalho, o que implica estar menos disponível para a família. Nem sempre é fácil conciliar trabalho com família." (E9)

	" A minha carreira afetou bastante a minha vida familiar" (E11); " (...) «Com um método, tudo se consegue»" (E12).
Subcategoria: Influência da família e da rede social no empreendedor	
Tinha na família familiares ou amigos que já tinham negócios por conta própria? Se sim, indique três exemplos.	"Não" (E1); (E7); (E9); (E10)."Sim, família (...)" (E3); (E4); (E5); (E8); (E11), (E12). "Amigos e conhecidos" (E6).
Em que medida as redes de contactos e apoio local (formais ou informais) de Santa Maria têm sido úteis para apoiar a sua empresa? Descreva o nome das entidades e pessoas (grau de parentesco e amigos) que mais o têm ajudado neste processo.	"De momento é os meus pais (...)Eles ainda estão a ajudar, em tudo, foi nas obras, foi no querer ajudar a tratar de papeladas, e ainda nas coisas que vão surgindo (...)" (E1); "Em conversa com outras pessoas que já tiveram esses apoios, pude tirar dúvidas sobre as candidaturas(...) depois também na VPGA" (E3); " A <i>Smatut</i> , outra empresa de passeios turísticos" (E4); "Foi quando eu tive esta proposta porque era um trespasse (...); "E ela é que me ajudou, dizendo que o Microcrédito era o que mais se adaptava." (E5); " Tem favorecido, algumas empresas (...) têm-me arranjado trabalho" (E8); " (...)apoio de família e amigos é o passa a palavra do meu serviço" (E9); "VPGA (...) família (...)" (E10); " Tendo em conta que tentei e tento ao máximo manter algum tipo de segredo ainda sobre o negócio, poucas são as pessoas que me têm ajudado (...)minha irmã a nível moral e logístico relativo á minha mudança continente-açores (...)Uma amiga que me ajudou na procura de espaço comercial" (E12).
Subcategoria: Áreas de interesse locais	
Quais as áreas que considera serem as mais interessantes para criar um negócio no concelho de Vila do Porto? Apresente os motivos.	" Sapateiro porque é inexistente, barbeiro porque há muita falta (...)" (E1); " (...) área do turismo sustentável uma vez que está a crescer nos açores com a vinda das <i>low cost's</i> e com a abertura do mercado exterior" (E3); " Restaurante de comida típica mariense, melhor qualidade no atendimento ao publico, em termos gerais." (E4); "Neste momento a parte do turismo tinha de ser renovada (...) A nível de baías e na restauração estamos mal no inverno, está bom só de verão" (E5); " Neste momento na área do turismo porque na minha opinião o turismo está a crescer(...)" (E6); " Turismo" (E7); " Na área do turismo, pois julgo que os Açores/ Santa Maria é um postal de visita que poderia ser melhor aproveitado para um turismo mais primitivo" (E9); " Agricultura e restauração, não optando todos pela mesma coisa" (E10); " (...)Lojas e aluguer de apartamentos" (E11); "(...)formação certificada na área de hotelaria(...)" (E12).
Subcategoria: Influência dos padrões sócio culturais	

<p>Acha que os padrões sociais e culturais locais influenciam a criação do próprio emprego?</p>	<p>" Nem sempre. As pessoas são muito com o pé atrás e nem sempre ajudam, apesar de eu ter muitos incentivos, da maneira que eu trabalhava sozinha geralmente as pessoas tinham a tendência «está na altura de abrires, está na altura de pensares em ti!». Mas há sempre pessoas com o pé atrás, as pessoas pecam pelo negativismo" (E1); " Muitas vezes sim, mas é preciso combater essas barreiras e dar a volta (...)" (E3); " Acho, os marienses têm uma mentalidade muito retrógrada e têm muito medo de arriscar, não têm iniciativa própria e precisam que alguém comece o negócio para irem atrás e fazerem igual. O meu foi o primeiro quanto aos passeios e agora já existem sete empresas deste ramo na ilha, só a título de exemplo." (E4); " Acho que sim e acho que não, porque quem tem vontade própria vai seguir os seus sonhos e quem não tem vai ficar sempre fechado na sua mente" (E5); " Sim, porque as pessoas não são muito viradas para arriscar e estão numa mais de «segurança»" (E6); " Sim, o mariense tem uma mentalidade muito fechada e mesquinha" (E7); " Do modo que há tanta informação penso que não há essa desculpa" (E8); "Sim" (E9); "As pessoas acham que a nossa ilha está muito para trás e depois vêm com a conversa: Ah não, isto não vai dar certo... Não são pessoas de acreditarem, e veem agente começar, primeiro criticam, se veem depois que está dando certo, caminham atrás de nós e fazem igual" (E10); "Sim" (E11); "Sim influenciam muito. Não é qualquer área que vence num meio como o de Santa Maria, apesar de eu achar Santa Maria com muito potencial. Há mentalidades ainda que têm de ser trabalhadas, quer do empresário quer dos trabalhadores" (E12).</p>
<p>Teve alguma situação específica em que denotou preconceito social relativamente à figura do empresário? Descreva.</p>	<p>" Não, comigo não. Mas sei que existe "(E1); "Não" (E3); (E7); (E8); (E9; (E11). " Não. Acho que ainda fui aproximando mais as pessoas e vou ter mais clientes acho eu "(E5); " Sim, diziam «isso não vai dar certo», «isso para que é que serve?», sempre derrotistas. "(E4); " Por ter microcrédito?! Ninguém sabia, nem eu disse nem ninguém sabia!" (E6); "Sim, com um agricultor, produtor que vende no mercado. Ele um dia encontrou-me numa loja a dar alfaces para venda e ele estava a olhar de lado para mim, sentiu-se ameaçado acho eu, e eu, porque já tinha visto essa atitude disse logo à Sra. da Loja: «Se quiser fatura eu posso passar!», mas ele ouviu, não disse nada e ficou <i>sarambudo</i> comigo, já nem me cumprimenta quando passa de carro. Para mim não me afeta, porque eu não critico ninguém, nem copio ninguém, vendo é alfaces. Eu podia trabalhar ilegal, mas não quero!" (E10); "Notei preconceito entre «os da terra» e «os de fora»" (E12).</p>

Subcategoria: Identificação e reconhecimento dos apoios em geral e dificuldades candidatura	
<p>Conhece quais os apoios técnicos ou de outra natureza existentes nos açores para a criação do próprio emprego / empreendedorismo a nível Açores que conhece? Indique cinco.</p>	<p>" Sim, microcrédito, empreendedorismo jovem, tem também uns recentes que os nomes não sei, sei também que existe do fundo de desemprego para quem precisa ter umas ajudas... sei que agora tem uns novos...Loja+..." (E1); " Sim, alguns programas como o empreende jovem, CPE e microcrédito. Prorural também ajuda, competir +" (E3); " Sim, o microcrédito e o empreende jovem, e o CPE" (E4); " Não. Só o empreendejovem" (E5); " Microcrédito. Leader + (apoios comunitários); a ARDE" (E6); " Sim, microcrédito" (E7); " Prorural" (E8); " Só conheço o microcrédito, invest mais e apoios agrícolas" (E9);" Sim, microcrédito. Apoio do governo, incentivos aos agricultores, não sei o nome, mas por exemplo, comprei um mota bomba e o governo vai-me dar até 75% de reembolso. Através da Direção Regional da Agricultura" (E10); " Sim, apoios financeiros" (E11); " Na Criação do Próprio Emprego apenas sei que oferecem um prémio não reembolsável no valor de 3000€ (e no continente não); 2. Empréstimo reembolsável sem juros no valor de 2000€. 3. Apoios á contratação. 4. Micro-empréstimos" (E12).</p>
<p>Como tomou conhecimento da medida para a criação do seu negócio? Conseguiu sozinho realizar o processo de candidatura? Que apoios técnicos teve e em que medida estes o ajudaram a perceber qual a medida de apoio que mais se adaptava à sua situação?</p>	<p>" Através da Secretaria da Economia, através da Graça. Não, tive ajuda da Graça.Ela ajudou-me a nível de papelada, de apoio tudo o que eu precisasse estava lá disponível para me apoiar e também foi o facto de ser o mais prático e o mais fácil para o que eu pretendia." (E1); " Através da internet. Sim. Da VPRGRA em SMA, da Dr.ª Graça, e do gabinete do emprego e competitividade." (E3); " Com a Dra. Graça, sem a ajuda dela não teríamos percebido quais as vantagens e do que se tratava." (E4); " Foi quando eu tive esta proposta porque era um trespasse e fui falar com a Dra. Graça porque ouvi dizer que o governo ajudava os jovens, expliquei a situação e começamos com o nosso projeto. Sim, também tive muita ajuda dela. E ela é que me ajudou, dizendo que o Microcrédito era o que mais se adaptava. Também li e investiguei para escolher isso." (E5); " Secretaria da Economia. Sim, mas tive apoio da Dra. Dentro do que eu precisava para o investimento, no caso dos valores era o mais adaptado e pronto, foi o que se enquadrava. A Dra. ajudou em tudo." (E6); " Através da Dra. e do Centro de Emprego. Ela ajudou-me. " (E7); " Foi a Dr.ª a partir do gabinete dela e através de entrevistas que tive de fazer. Fui eu que a procurei e ela ajudou-me muito. Sozinho a fazer o processo era praticamente impossível.</p>

<p>Quais as principais dificuldades que enfrentou e como as ultrapassou?</p>	<p>Basicamente estive dois anos à espera." (E8); " Tomei conhecimento através da Dra., no seu local de trabalho e foi a mesma que me orientou." (E9); " Através da Dra. Graça e do centro de emprego, das sessões que faziam informativas. Eu sempre me mostrei desinteressado, mas depois a minha vida profissional não estava boa, fui ter com a Dra. que me explicou tudo e arrisquei. Ela ajudou-me. Só tenho pena de não me apoiarem quanto às estufas. A minha mulher (...) também me apoiou e apoia." (E10); " Através do Centro de Emprego, das reuniões e do meu namorado que me ajudou a criar este projeto." (E11).</p> <p>" As principais dificuldades foram na parte de contabilidade e nessas partes que não estava tão habituada a fazer e que passei a ter umas noções. Basicamente comecei do zero, sem nada." (E1); " As maiores foram conseguir entrar no mercado, a aquisição inicial e até ganhar experiência e conseguir ganhar alguns clientes e ficar mais conhecido." (E3); " A falta de clientes no início, o facto de só termos mais negócio no verão, mas agora com a mudança da conjuntura económica, mais <i>low cost's</i> para os açores, tem aumentado o número de clientes. Quanto às limpezas também já tivemos de recusar trabalho, porque ainda não temos capacidade de pôr mais ninguém a trabalhar comigo." (E4); " As principais dificuldades foram na parte de contabilidade e nessas partes que não estava tão habituada a fazer e que passei a ter umas noções. Basicamente, comecei do zero, sem nada." (E5); " As principais dificuldades um pouco no principio da crise houve um ano menos bom, de resto foi sempre a crescer." (E6); " Não tive." (E7); "Não tive" (E8); "As maiores dificuldades foram económicas e a falta de experiência profissional" (E9); " Sim, no tratamento das plantas nas estufas, pragas, sem conhecer eu arrisquei com produtos, tive percas, o clima também eu não sabia bem como era..." (E10); " Encontrar um espaço adequado. Há muita gente com bons espaços mas que não querem arrendar, ou querendo, não o querem fazer de forma legal, o que não pude aceitar" (E12).</p>
<p>Categoria 3: Criação do próprio emprego</p>	
<p>Subcategoria: Motivações que impulsionaram à criação do próprio negócio; vantagens e desvantagens</p>	
<p>Como surgiu a sua ideia de negócio? O que o levou a criar (motivações)?</p>	<p>" Não estar satisfeita com o meu trabalho anterior" (E1); " Esta ideia de negócio surgiu porque havia um défice do tipo de negocio em santa maria e nasceu por necessidade própria, pois ao principio aceitei fazer uns trabalhos disso e era muito</p>

<p>Quais os riscos que mais temeu? E que dificuldades se deparou realmente?</p>	<p>difícil e então decidi investir numa maquina pequena e começou essa aventura que hoje abriu a loja" (E3); " O meu marido tinha uma empresa mais o irmão (...) não deu certo. (...) às vezes ele recebia 100,00 € euros por mês (...) para nos sustentar e às nossas três filhas, era muito difícil e resolvemos criar esta empresa." (E4); " Um dia fui ao Paladar tomar café com o meu marido, vi o anúncio de trespasse e disse ao meu marido: «Acho que é a oportunidade certa»!, como eu estava desempregada, pois é cada vez mais difícil encontrar trabalhos, cá e em todo o lado, então como vi isso aproveitei e segui em frente" (E5); "(...)tinha já a ideia do turismo, das voltas à ilha, do receber pessoas, coisas que eu gosto muito de fazer e pronto, fui sempre lutando dentro da área das piscinas e tudo o que tem a ver com os revestimentos, as películas , os vidros, a fibra d vidro e fui sempre inovando (...)" (E6); " A minha situação foi diferente porque eu estava a trabalhar por conta de outrem , mas como não recebia e eles foram muito injustos comigo, acabei por me faltar, por me demitir e criar a minha empresa" (E7); " Eu sempre gostei da terra, mas foi quando fui viver para Santo Espírito e como tinha muita terra à volta da casa, acabei por começar a plantar e a ver as coisas crescerem e a me entusiasmar. Sei o que como, o que coloco nos produtos, ver as coisas a darem frutos deu-me gozo. Se nunca tivesse gosto não o faria, mesmo estando desempregado" (E8); " Licenciei-me na área(...)" (E9); " Como disse, sempre gostei desta área e como estava desempregado arrisquei (...)" (E10); " A falta de emprego foi a motivação para criar e o meu pai e namorado ajudaram-me até porque já tinham negócios por sua conta" (E11); " Eu já tinha planos de vir para Santa Maria á alguns anos e com o objetivo de abrir o meu próprio negocio. Começamos a pensar dentro das minhas áreas de formação o que havia em falta cá. Entretanto em conversa com amigos, ouvíamos queixas dos homens que demoravam muito tempo a cortar cabelo porque não conseguiam arranjar vaga ou marcação. Alguns inclusive deixaram de cortar cá e esperam para ir a S. Miguel ou ao continente. E então fez-se luz. Começamos a colocar ideias no papel, a fazer pesquisas, apoios...etc. E cá estamos. O surgimento da ideia e as motivações estão ligadas, eu preciso de trabalhar e santa maria precisa de uma barbearia." (E12).</p> <p>" Dos clientes não me voltarem a aparecer, como eu estive parada. era o medo também no início. Mais na parte da logística tive dificuldades." (E1); " Os riscos maiores são sempre os que qualquer pessoa tem, o negócio não arrancar, não dar certo, quando se tem um investimento grande, mas à partida estava crente que ia</p>
---	---

	<p>dar certo porque já tinha estudado mais ou menos o mercado e andado a ver quais eram as necessidades. Até agora não tenho tido muitas, o mercado tem vindo a crescer, temos aumentado o numero de vendas, tem havido mais clientes e empresas mesmo externas à ilha a consultar e a pedir trabalho e estamos a trabalhar para fora (Miguel, Terceira São Jorge Pico, Graciosa, Flores)." (E3); " Não haver clientes , daí também ter optado pelas limpezas de casa. Até agora não tive dificuldades, como disse ate já recusamos trabalho nessa parte" (E4); " Não conseguir, não aguentar a pressão, mas olhei em frente vi que sou forte e cada vez mais vejo que sou e não desisto daquilo que eu quero. Não tenho dificuldades até agora." (E5); " Chegar ao fim do mês e não conseguir pagar as contas do microcrédito, da segurança social e dessas coisas todas e era isso que eu tinha medo mas houve a oportunidade de um ano de carência, portanto, não ía pagar a segurança social e a prestação do microcrédito e tudo começou a correr bem, consegui orientar, ter dinheiro para o próximo ano e apesar da segurança social ter sido um bocado elevada mais tarde por o meu volume de negócio ter aumentado e disparar para 300 e tal euros estive com o 4.º escalão no máximo um ano, depois no ano seguinte também tive umas jogadas um pouco altas e disparou. para perceberes no ano que eu ganhava o dinheiro, aumentava e depois como é que ía ser o ano seguinte? Não era linear. É um risco começar um ano e dizer: eu para o ano não sei como vai ser o ano mas sei que tenho de pagar a segurança social no mínimo 4.000,00 €, já tenho de estar a contar com isso. Sempre uma ansiedade..." (E6); "Não tive" (E7); " O receio é sempre o tempo, de um ano não ser um ano produtivo, como o inverno que passou que o clima não ajudou nada. Dificuldades não, como sou sozinho, vou trabalhando a medida que posso e é assim..." (E8); " A inexperiência e o simples facto de trabalhar no meio pequeno onde todas as pessoas são conhecidas faz com que tenhamos de demonstrar e valorizar mais o nosso trabalho." (E9); " Medo do tempo não ser bom, de não perceber dos produtos, do clima, ficava sem dormir, a ver se dava certo, quando arriscamos estamos sempre com o pé atrás, mas quando vemos também as coisas a andar fica melhor." (E10); " Temi, primeiro que tudo não conseguir arrendar um espaço comercial, não é assim tão fácil arrendar uma espaço comercial em Santa Maria; depois temi que o CPE não fosse aprovado. Quanto às dificuldades, demorei 3 meses até conseguir arrendar o</p>
--	---

Teve apoio da família e amigos para a criação do próprio emprego? Em que medida?	<p>espaço para poder ter um contrato de promessa de arrendamento para poder finalmente entregar a candidatura" (E12).</p> <p>" Sim, na medida de apoio moral e algum apoio familiar." (E1); " Sim. apoio institucional da família e muita ajuda a trabalhar, sem cobrarem nada, na altura mais difícil no início em que não podemos pagar a ninguém e aí tivemos bastante apoio." (E3); " Sim, muita força e trabalho de parceria entre o casal." (E4); " Família sim. Me deram apoio, disseram para eu seguir em frente e foi o que eu fiz, segui e sempre que tenho dúvidas falo com eles e ajudam-me sempre que preciso." (E5); " Não tanto." (E6); " Sim." (E7); " Não, apenas eu. Mas todos acharam uma boa ideia." (E8); " Sim, financeiro." (E9); "Sim" (E11); "Sim, apoio moral e logístico" (E12).</p>
Subcategoria: Financiamento	
A que fontes de financiamento recorreu?	"Microcrédito" (E1); (E5); (E8); (E9); (E6). "Criação do Próprio Emprego" (E3); (E4); (E7); (E10); (E11); (E12).
Qual o montante inicialmente investido? e apoiado?	" Cerca de 9.000,00" (E1); " Cerca de 10.000,00€ no início, enquanto que o apoio foi de 7.000,00 €" (E3); "4.000,00 € no início e depois 7.000,00 €, foi o apoio" (E4); "5.000,00 € e tenho o resto até perfazer os 20.000,00 €" (E5); "14.000 - o máximo era 15.000 e só gastei até onde precisei que foram os 14.000, já não precisei usar mais 1000,00 €" (E6); " No início gastei numa primeira tranche 5.000,00 €" (E8); "10.000 €" (E9); " Cerca de 4.000,00 € ao todo, no início tive de investir cerca de 2.000,00 €" (E10); " Não pude investir em nada sem que o projeto fosse aprovada e publicado em Jornal Oficial (que já está) e neste momento aguardo o dinheiro para poder abrir a atividade e avançar com tudo." (E12).
O apoio que lhe foi atribuído cobriu todas as despesas de investimento que teve?	"Sim" (E1); (E5); (E6); (E7); (E9); (E10); " Na altura do apoio sim, mas já tinha outros 3.000,00 € investidos, por isso foram 70% do valor do investimento inicial"(E3); " Sim, tinha que dar, não tínhamos mais a que recorrer" (E4); " Cobriu porque eu só pedi para uma estufa e para uma máquina, restou pouco dinheiro e eu nunca gastei mais do que tive" (E8); " Em princípio cobre todo o investimento que terei de fazer. A única coisa que o resgate do subsídio não cobre são as rendas, águas, luz, seguros etc.." (E12)

Na obtenção do capital investido, qual foi a fonte de financiamento a que recorreu? (A poupanças, a empréstimo, a ajuda de Familiares/amigos?)	"Empréstimo" (E1); " Poupanças." (E3); "CPE" (E4); (E10); (E7); " Microcrédito só. Não tinha poupanças nem fiz empréstimo. Não tinha mesmo nada" (E5); " Microcrédito" (E6); (E8) " Família e o apoio de microcrédito" (E9); "Poupanças" (E11); " Apenas ao CPE resgate do subsidio de desemprego e o empréstimo de 2000€ que faz parte da medida" (E12)..
Subcategoria: Fatores de sucesso e competitividade	
Acha que a localização/ espaço físico de uma empresa influencia o sucesso do negocio? Porquê? No seu caso/ área de atividade como?	" Bastante, porque se estiver mais bem localizada e mais acessível às pessoas, mais clientela temos, enquanto que eu estava num sitio mais escondido, as pessoas não tinham tanto conhecimento, agora acho uma diferença enorme. O espaço já em si já tinha uma grande clientela e esta mais centrado, o facto de estar mais no centro da vila ajuda imenso, o facto de ter estacionamento, são fatores que ajudam" (E1); " Sim e muito, porque ao início abrimos aqui no mercado, mas noutra loja, que ficava num espaço mais escondido e quando passamos para esta que fica aqui mais à vista, mudou completamente o número de vendas. Porque é a velha questão do marketing, que os olhos também comprem." (E3); " Bastante, por exemplo, há um colega meu que se implementou num gabinete no próprio hotel e tem mais visibilidade e clientes. Já eu, não pude fazer o mesmo.. " (E4); " Sim, porque por exemplo no meu caso está na rua principal e até mesmo ao lado de uma escola, primária, aonde temos muitas crianças e como eu vou ter gomas e esses produtos, sei que se vão vender." (E5); " Sim, estrategicamente acho que sim. Acho que é estratégico esse tipo de localização o negócio, a montra, o centro da vila, é muito mais apelativo. Não tenho sede, mas tenho alguma publicidade, na loja da minha tia tenho lá na montra aonde constam os meus contatos, o que eu faço e disponibilizo, tenho no livro do turismo e se eu ponho mais publicidade não consigo dar conta do recado, tenho de ter mais cuidado. Porque tenho mais do que um negócio e depois é tudo ao mesmo tempo." (E6); " Sim, sem dúvida" (E7); " Sim, no meu caso em concreto tenho escritório na vila o que é uma mais valia para angariar clientes" (E9); " Não, não acho, porque senão veja-se o meu exemplo, não vendo meloas nem morangos na Vila, mas estou em Santo Espírito e sirvo as pessoas na mesma, por toda a ilha sabem e me procuram" (E10); " Sim, pois estamos no centro da vila e a área é funcional para toda a gente" (E11); " meu ver a localização é um dos fatores mais importantes para um espaço comercial. No meu caso, o homem é um ser

<p>Quais os fatores que mais determinam que um negócio seja bem-sucedido em Santa Maria? E considera que o clima económico regional e nacional interfere no mesmo? Em que medida?</p>	<p>bastante prático, então é fundamental que seja de fácil acesso (centralizado e com estacionamento perto" (E12).</p> <p>"Estar bem estruturado também se tem clientela ou não, que tipo de atividade se abre, se é necessário ou não, porque não é só abrir e não ver se é preciso para a ilha." (E1); " Primeiro o dinamismo para chamar a atenção, fazer uma boa publicidade, saber atender e chamar a atenção, e procurar o produto que o mariense quer, porque o mariense quer um produto bom, barato e então temos de andar sempre à procura tendo em conta isso, e tentar arranjar as melhores soluções não podendo fechar a porta a ninguém porque é um mercado muito pequeno e é que perdemos se o fizermos. Sim, neste momento sim, porque no clima regional económico está a aumentar cada vez mais o número de visitantes e isso aumenta as vendas, e neste momento existe muita gente em Santa Maria não só nos Açores em geral, mas em Santa Maria e conseguimos abranger maior numero de pessoas, aonde tem mais gente mais se vende" (E3); " Mais dinheiro a circular, mais turismo. Sim influencia, mas já esta melhor, como já disse com a questão do alargamento dos transportes tem havido melhorias" (E4); " Que o patrão se chegue a frente e trabalhe por aquilo que é seu, não mande só no empregado, porque quem faz a casa é o patrão. Sim, há momentos em que querem faturar e não há clientes para faturar. há um ponto em que chegamos, por exemplo, chegamos ao final do verão e temos um IVA altíssimo e chegamos ao inverno e o verão não valeu de nada pois o que ganhamos foi para nos aguentar no inverno" (E5); " No meu caso, de mais turistas e mais clientes. Não porque eu objetivamente procurei sempre ir buscar os negócios em artigos de luxo e para pessoas que têm dinheiro, pois caso contrário não me iria safar. A ideia foi sempre essa e não houve crise." (E6); " Que seja um ramo diversificado, para ser diferente dos outros. Mesmo dentro da agricultura. Gosto, paciência são alguns fatores. A crise não tem afetado, no ramo da agricultura sim, para grandes produtores acho que afetou com colheitas destruídas, mas a pequenos como eu não." (E8); " Depende de que área estamos a falar, devido à insularidade nem todos os negócios concretizados num meio pequeno são sinónimos de sucesso. No meu caso o fator primordial para o sucesso foi a insuficiência de pessoas formadas na minha área. " (E9); " Tem de se tentar sempre obter o máximo de</p>
---	--

<p>Considera que a competitividade é vantajosa ou pelo contrário, acaba por 'aniquilar' os negócios existentes da mesma área a nível local?</p>	<p>de mercado que têm e clientes objeto é muito maior, não se pode comparar." (E3); " Sim. Não." (E4); " Ao nível da restauração sim, vão competindo uns com os outros." (E5); " Um pouco, na área das piscinas, não, eu sou o único na ilha. No turismo há alguma competição e não tem afetado, porém. Arranjo umas voltas à ilha com o concorrente e ele arranja-me a mim e apesar de não nos darmos muito bem ao principio, agora esta mais saudável a nossa relação. Na parte das piscinas, entre Santa Maria e São Miguel, tem havido, a Açor piscinas é a maior construtora de piscinas em Santa Maria, é a que tem mais piscinas, eu venho mais tarde, portanto existem à volta de 38 piscinas particulares e a maior parte delas foram eles que fizeram. faço, porém, a manutenção de piscinas faço alguma delas. Apesar de não me dar com eles, são os meus concorrentes mais fortes." (E6); " Depois de eu estar neste ramo da agricultura notei que sim, que já há cada vez mais pessoas que querem vender. Houve também muitos incentivos." (E8); " Não sinto que acha muita competitividade" (E9); " Entre Santa Maria e São Miguel sim, S. Miguel mata agente e nunca mais conseguimos competir com eles." (E10); "Sim" (E11); " Em Santa Maria sinto pouca competitividade, mas muita acomodação. Conheço muito pouco de S Miguel, mas acredito que por ser maior exista mais competitividade" (E12).</p> <p>" Depende da competitividade, mas ajuda sempre, as pessoas pelo menos ficam mais razoáveis em muitos aspetos, pelo menos ajuda na parte de não ser só o monopólio alguns." (E1); " É boa, desde que seja saudável, porque quanto mais houver mais as empresas vão trabalhar mais se vão esforçar os empresários por ter um produto melhor e a melhor preço, e a servir melhor o cliente e aí saem todos a ganhar." (E3); " É mau, porque havendo muitas empresas (e há já sete como disse), eu também fico prejudicando meu negócio."(E4); " Não é bom, cada qual deve fazer o seu negócio, pois se um tem a mais e outro a menos, cada um faz por si, há que ser saudável" (E5); " Para mim não mexe nada e acho que é saudável. Da forma como luto e como procuro e como trabalho, acho que eu tenho os meus, os outros arranjam os seus e cada um tem, mas não venham passar por cima de mim" (E6); " É bom." (E7); " Acho que sim, que é bom, sempre foi bom, quando é saudável e não há intenção de estar a magoar o parceiro. É bom porque cada um fazendo o seu trabalho e cada vez melhor, as pessoas têm poder de escolha." (E8); " Nos meios</p>
---	--

	maiores julgo que é uma vantagem, no entanto, aqui em Santa Maria penso que seja uma desvantagem. Mas, mais uma vez, julgo que depende de que negócios estamos a falar." (E9); " A maior asneira que fazem é competir uns com os outros, devíamos era juntar-nos todos. Em Santa Maria existe muita competição." (E10); " A competitividade é muito vantajosa quando não é exagerada, faz-nos trabalhar mais e melhor e oferecer melhores condições ao cliente ao mesmo tempo que ter gosto pelo nosso trabalho." (E11); " Competição nunca fez mal a ninguém, desde que saudável. Boa competitividade pode melhorar qualidade de serviços e de preços" (E12).
Subcategoria: Desenvolvimento local e valorização recursos endógenos	
Considera que os recursos locais são valorizados e servem de mote a criação do próprio emprego? Se sim, dê exemplos. Se não, porquê?	" Acho que não, porque as pessoas não dão valor a certas coisas, geralmente é os de fora que dão mais valor às nossas coisas." (E1); " Sim, podem ser, mas não são. E podem ser um complemento a um negócio, mas só esses tipos de produtos neste momento ainda não é. Penso que ainda não existe mercado suficiente em Santa Maria e isso só seria possível em termos de turismo, porém, ainda não temos suficiente porque o nosso turismo é sazonal, ainda não temos turismo o ano inteiro, temos 4/5 meses de turismo no máximo e os restantes ficamos sem ninguém." (E3); " Servem de mote, mas não são aproveitados. dou como exemplo uma casa tipo museu que está fechada, mas totalmente equipada com material antigo (carro de bois, arado para lavrar a terra...), ao lado de um moinho de vento recuperado e pronto a funcionar, mas que está tudo fechado. Não sei se as pessoas têm medo ou se simplesmente não valorizam." (E4); " Não, mas devia haver. Não sei nada disto, porque o que eu acho cá é que também é preciso investir noutras coisas, porque bar e restauração, é o que mais há." (E5); " Eu acho que sim, mas eu não vejo vimes em lado nenhum, portanto a coisa não está visível. Era bom que tivesse num só sítio e eu levava os turistas para aquele sítio, aonde tinha lá tudo, por exemplo, a Cooperativa de Artesanato de Santo Espírito, eu deixo lá os turistas e eles estão cheios de expetativas e quando entram, pensam: «É só isto!???», acho muito pobre na medida em que é uma referencia. Veem os teares, mas é só, o impacto seria muito diferente. Seria tudo junto, muito melhor." (E6); " Não, mas podiam ser. Por exemplo a pedra da cré e a pedra de cantaria, agora é proibido mas ninguém valoriza muito" (E7); " Em termos de agricultura já vi das duas maneiras, há muita gente que apoia os produtos de cá e valoriza, há outras marienses inclusivamente que dizem que «São Miguel é que é bom, que São Miguel é que é barato» e defendem de forma

<p>Que estratégias podem ser adotadas para identificar o que ainda falta criar e que pode ser uma mais valia para a ilha, não só em termos de valorização dos recursos humanos como do ponto de vista do desenvolvimento socio económico?</p>	<p>acérrima produtos de fora" (E8); " Penso que sim. A venda da MELOA de Santa Maria que é um produto local, já criou um posto ou dois de trabalho. Assim, como os agricultores a importação e exportação de gado." (E9); " Não está a acontecer, por exemplo, o barro, nós tínhamos uma fábrica de barro, os frutos tipo a pereira para fazer compota, vender..." (E10); " Os recursos locais são muito mais valorizados! Os Marienses são muito fieis as suas origens" (E12).</p> <p>" Só se for através de algum estudo que ajude a perceber quais são as carências e o excesso." (E1); " Penso que alguns dos programas que existem de apoio a nível Açores, existem também nas ilhas de coesão, mas acho que deviam haver outros programas de apoio com mais especificidades para as ilhas mais pequenas, nomeadamente as de coesão em que hajam medidas diferentes de apoio, apoiar diferentes tipos de negócio que possam aparecer. Agora por exemplo, em Santa Maria vai ser criado um ninho de empresas na zona do aeroporto, e é uma boa medida, pois há muita empresa aí criada, mas falta um espaço físico aonde se possam começar a trabalhar e penso que com essas pequenas coisas é possível aparecer." (E3); " Ouvir as pessoas de fora, no meu caso e no hotel as pessoas davam muitas dicas e coisas novas para se criar aqui. Devemos também começar a valorizar o que temos, por exemplo a questão das casas da zona do aeroporto e todo o património que passou da ANA SA para o GRA. Querem demolir a torre de controle, alterar a casa de cinema, demolir as casas tipo <i>quonset</i> quando deixar pelo menos uma para museu, assim como o antigo hospital que existia numa delas, segundo dizia o mariense dá valor ao que vem e está de fora , o que tem não valoriza, mas basta alguém dar valor que logo atrás copiam as ideias, os taxistas por exemplo, ainda levam as pessoas a dar a volta a ilha, mas nem saem do carro para explicar apenas indicam o lugar e pronto, com a criação das empresas de passeios, a coisa melhorou nesse sentido e quem nos procura sai mais bem servido" (E4) "Ouvir as pessoas de fora, no meu caso e no hotel as pessoas davam muitas dicas e coisas novas para se criar aqui. Devemos também começar a; " Acho que devíamos ter mais ajuda do governo a nível financeiro. Sondagens, inquéritos..." (E5); " Na minha perspetiva, acho que todas as empresas privadas, como eu deviam sentar-se e falar, na minha área de turismo. Acho que não tem havido, não estou muito dentro. Da parte do Governo acho que há ainda um trabalho a fazer, para que Santa Maria vá mais á frente, nessa parte. Eu tenho algumas ideias, nomeadamente aquela que é</p>
---	---

<p>Considera que há informação suficiente? e devidamente divulgada?</p>	<p>até um bocado básica, a de entrar por Santa Maria e sair por S. Miguel, por ex., ou vice-versa, mas numa perspetiva de circuito fechado, estamos num só grupo (oriental), tem de haver uma concertação, não propriamente só o Governo, os privados são muito de olhar o seu umbigo e não vão para além daquilo. Eu estou a tentar e a ver o que posso fazer para mudar isso? O Governo não é só o único responsável, as próprias agências: «Epá, Santa Maria é uma ilha pequena e não vale a pena...», essa conversa, não beneficia, porque as pessoas que se sentam na minha carrinha, a todas elas eu pergunto: «Como surgiu a ideia de cá vir?» e estranhamente respondem que não sabiam da existência da ilha, há mil e uma histórias para contar. As agências não valem a pena, as pessoas por ex. ficam cinco dias na Povoação e cinco dias em Ponta Delgada quando poderiam vir a Santa Maria, desfrutar da ilha e as pessoas saem daqui encantadas com a ilha, o seu potencial e essas coisas todas, mas fica por aí...É incrível, mas é o que se está a passar..." (E6); " Fazer um questionário à população em geral de forma a conseguir apurar as carências da ilha." (E9); " Incentivar as pessoas, fazer com que se aproveitem os pomares abandonados, que há muitos." (E10); " Ver que serviços são executados no exterior ou que ficam sem resposta/resposta insuficiente." (E12).</p> <p>" Nem sempre. Não." (E1); " Haver há, às vezes não está é bem divulgada e as vezes é preciso andar à procura e quem não tem uma interpretação melhor das coisas, é difícil sozinho conseguir pegar nos programas, lê-los, entendê-los e aplicar. Muito mesmo." (E3); " Não. Não." (E4); " Não. Não. Neste momento o que eu acho que falta em Santa Maria é formações e a nível mesmo de empreendedores, uma pessoa que começa e não sabe, tem de ir à internet. Quero uma formação e não tenho. Há divulgação, pois as reuniões do centro de emprego quando vinham técnicas de São Miguel e nos chamavam, havia sempre muita informação. Só não percebe quem não quer." (E5); " Em São Miguel não existe nenhuma informação sobre Santa Maria. Ainda ontem, tive uma volta a ilha de uns senhores, um casal de emigrantes e um casal do continente e eles contaram-me que souberam da ilha porque estavam sentados nas Porta do Mar e viram o barco chegar e perguntaram ao barmen: que barco é aquele e para onde vai? ao que lhe responderam: «Isso é o barco que vai para Santa Maria às quartas". Eles logo disseram: «Então vamos, queremos</p>
---	---

<p>Considera que para haver desenvolvimento local é necessário o envolvimento de fatores sociais, culturais e políticos e não só o sistema de mercado? Porquê?</p>	<p>conhecer!». E só assim é que tomaram conhecimento, nem sabiam aonde podiam comprar os bilhetes. Há zero, Santa Maria tem de se impor. Temos de nos sentar em termos de operadores e conversar sobre este assunto, o grupo oriental é um que se o grupo central está a beneficiar em conjunto de um potencial de turismo, nós enquanto duas ilhas não o estamos a fazer. O micaelense é capaz de cá vir, mas mandar gente para cá, não está virado para aí." (E6); "Sim" (E7); "Sim" (E8); "Não" (E9); " Sim. Sim, mas também temos de ir perguntando" (E10); " além de ser pouca a informação divulgada é mal divulgada" (E12).</p> <p>" Sim, porque e eles todos juntos vêm ajudar a desenvolver várias atividades" (E1); " É preciso haver um envolvimento de toda a sociedade para um negócio dar certo, não pode haver um negócio que seja só associado a um setor, temos de abranger tudo o que possa existir, em várias áreas." (E3);" Acho, porque para isso é mesmo preciso a ajuda de todos." (E4); " Sim, porque é preciso caminharmos todos juntos e para o mesmo objetivo, de mãos dadas." (E5); " Sim, é o conjunto de todos os agentes, como já disse." (E6); " Sim." (E8); " Sim, porque considero um ciclo, não existe desenvolvimento local, sem a dependência desses três fatores." (E9); "Sim" (E11); " Sim, porque acho que é necessária uma mudança de mentalidades. Sair da sombra e não ter medo de ser independente."(E12).</p>
<p>Subcategoria: Responsabilidade social, conciliação vida familiar com profissional; gestão recursos</p>	
<p>Relativamente à confiança interpessoal, confia na maioria dos colaboradores, ou tem algum cuidado nas suas relações com as outras pessoas? E quanto à confiança entre os gestores da empresa?</p>	<p>" Confio. Confio."(E1); " Sim (risos)." (E3); "Sim." (E4); " A nível colaborador sim, porque se assim não o fosse, neste momento não tinha o meu negócio. A nível de pessoas, não, porque hoje em dia as pessoas aproximam-se só quando tem um interesse." (E5); " Sim, tenho alguns, confio neles. Relação saudável com outros concorrentes." (E6); "SIM" (E7); " Sim, confio, há sempre alguém que defende os produtos de cá." (E8); " Confio plenamente no meu colaborador ." (E9);" Não. Tive um funcionário, mas eu era exigente e ele não estava à altura, perdi a confiança. Prefiro estar sozinho, só o experimentei, mas ele não me valia de nada." (E10); " Sim. Confio em colaboradores e gestores." (E11); "Quanto a confiança, vou ser só eu a trabalhar e a gerir com ajuda de uma empresa <i>outsourcing</i>. Se e quando vier a ter colaboradores farei de tudo para que a relação seja à base de confiança." (E12).</p>

<p>A sua empresa tem atenção a promoção da conciliação da vida profissional com a vida pessoal/ familiar?</p> <p>A sua empresa tem em vista e por missão a responsabilidade social?</p>	<p>"Sim" (E1); " Sim vai-se tentando." (E3); " Sim." (E4); " Sim. primeiro esta a minha empregada. eu vou trabalhar para o meu negócio, ou seja, ele tem mais vantagens do que eu. Se eu tenho uma folga, dou a ele, não vou estar a pagar o empregado uma hora estando eu lá." (E5); " Sim, e gratifico, se tiver."(E6); "Sim" (E7); (E8); (E9); (E10); (E11); " Claro que sim, que é de um profissional sem uma boa base familiar? Há que trabalhar sem ter de escolher entre um e outro" (E12).</p> <p>" De momento ainda não tenho nada." (E1); " Não faz parte do objeto social, neste momento não, mas sempre que podemos apoiamos instituições, associações, na medida do possível, acho ser necessário." (E3); " Não, mas no futuro era bom fazer isso." (E4); " Não, mas se o negócio crescer sim, neste momento não dá. Tenho de atingir um certo nível de negócio. mas gostava imenso." (E5); " Não, só quando eu for muito rico (risos)." (E6); "Não" (E7); (E8); " É um dos princípios da minha profissão" (E9); " Não. Mas não me importava de dar a outras pessoas, se precisarem é com todo o gosto e boa vontade, para IPSS' s não, não tenho assim tanta produção." (E10); "Sim" (E11); " Sim, quando vier a contratar colaboradores espero poder pagar mais do que o ordenado mínimo" (E12).</p>
Categoria 4: As medidas CPE e MC	
Subcategoria: A medida de apoio	
<p>Considera que a medida microcrédito/ CPE (riscar o que não interessa) tem dado um contributo positivo à economia local? Explique.</p>	<p>" Muito, porque é uma forma de ajudar quem quer começar um negócio e não pode e então ajuda imenso porque a pessoa pode desenvolver alguma atividade que queira." (E1); " Conforme o montante dos negócios, por exemplo o valor que precisávamos para arrancar era o suficiente, por isso foi bom, se calhar há outros tipo de negócio que para arrancar não é suficiente, que é preciso arrancar também com o microcrédito, mas penso que qualquer negócio e qualquer pessoa que tenha ficado desempregada o CPE é o mínimo que se pode ter para arrancar e acho que se consegue por essa medida." (E3); " Não tanto o CPE, talvez outras, porque de facto é muito pouco o valor que há para se investir, se for só pelo CPE." (E4); " Acho que sim, pelos casos que eu já vi, todos eles estão a sair muito bem e temos já um caso que eu conheço que já pagou o seu empréstimo todo e esta de parabéns." (E5); " Eu acho que sim. Tenho conhecimento de algumas, inclusivamente estive num congresso de microcrédito no outro dia, em Ponta Delgada e organizado pela</p>

	<p>termos produtos açorianos nas faturas." (E5); " Microcrédito, mais vantajosa porque este é o que se enquadra melhor." (E6); " CPE. VPGRA é que assim me aconselhou, consoante o que eu disse que pretendia fazer (...)" (E7); " Microcrédito" (E8); " Microcrédito, não sei as diferenças entre ambas. No entanto, recorri ao apoio de microcrédito por não pagar juros e por necessitar de um apoio que se pode considerar mínimo." €); " CPE. Porque era um montante mais baixo de investimento e não tinha de pensar em pagar cento e tal euros por mês como no microcrédito, não. Pensei: não tenho muito valor a pagar, vou fazendo o que posso com o pouco que tenho. Não pensei nem quero pensar no Microcrédito." (E10); " Candidatei-me ao CPE porque não queríamos ficar nem com encargos bancários nem dívidas." (E11); " Candidatei-me à medida CPE, está aprovado estou apenas à espera da verba. era a única medida que eu reunia condições de candidatar." (E12).</p>
Subcategoria: Expetativas futuras	
<p>Já frequentou algum curso de formação em empreendedorismo? Se sim, aonde? Se não, gostaria? Porquê?</p> <p>Que projetos futuros tem e/ou gostaria de ainda concretizar?</p>	<p>" Não, sim, porque para ajudar a entender mais a parte económica empreendedora da empresa."(E1); " Não, estou à procura pois já houve e não tive disponibilidade para frequentar, mas já contatei com a Câmara do comércio para quando houver, poder ir." (E3); " Sim, um workshop." (E4); " Não. Sim, gostaria, porque a gente pensa que sabe tudo, mas não sabe tudo e agora vejo isso. Agora já sei mais ou menos, não sabia antes o que era preciso, etc., sabia só a prática." (E5); " Não, mas sim, gostava." (E6); " Não. Não." (E7); " Cheguei a estar inscrito, mas não fui. Gostava de ir." (E8); " Não. Gostaria de frequentar é sempre uma mais valia para o nosso curriculum." (E9); " Sim. Não." (E10); " Não, mas gostava" (E11); " Ainda não frequentei um curso específico sobre empreendedorismo, mas gostaria muito, porque é sempre uma mais valia consolidar os meus conhecimentos e quem sabe melhor sobre o negócio." (E12).</p> <p>" De momento não tenho nada." (E1); " Neste momento aumentar o leque de produtos em que estamos a trabalhar através da aquisição de novos equipamentos, mas que à partida ainda este ano vamos adquirir um e no próximo ano outro." (E3); " Restaurante de comida típica." (E4); " Nesta etapa e no primeiro ano vou só fazer a cafetaria, pastelaria. melhorando, falo com a câmara e tendo espaço. Gostava de alargar a restaurante e também ter licença para venda de álcool." (E5); " Eu tenho uma ideia que é o auto caravanismo e acho que a ilha tem um potencial enorme para tal, porque existe na europa uma organização de auto caravanismo enorme e</p>

	<p>que neste momento já chegou aos açores, está em São Miguel, houve um grande apoio para essa ilha, mas não há apoio nem para Santa Maria, nem para a Graciosa. O projeto eram 20 autocaravanas e foi tudo para São Miguel. E prontos, disseram que não, que não havia potencial, mas no futuro ainda vou investir neste negócio, porque acho que tem um potencial enorme e é muito mais aliciante e alargado o <i>timming</i> de estadia, quanto ao período de férias das pessoas da Europa, que saem dos países mais frios e que vem por exemplo para temperaturas açorianas. A mobilidade do auto caravanismo, as pessoas nem imaginam o que é, poder estar em São Lourenço e pernoitar em São Lourenço, porque não há hotéis, nem vai haver. É muito mais barato que o Hotel, para perceberes podes ir para todo o lado que tu quiseres com o auto caravanismo, aonde está o nascer do sol, aonde está o pôr do sol, etc. É uma coisa fantástica. Sai 150,00 € numa época alta, uma autocaravana com quatro pessoas, sai baratíssimo, pois é estadia, alimentação, carro, tudo incluído. Duas pessoas no hotel Colombo são 80,00 € e mais carro e mais não sei quê. Só que é muito caro, uma autocaravana custa 48.000,00 €. Estava a tentar ir ver os apoios, mas já é uma fatura, muito cara." (E6); " Manter como estou, viver o dia a dia." (E7); " O que eu gostava era continuar a primar pela qualidade dos produtos, mais e melhor para que a qualidade não se perca, as pessoas que vão buscar os meus produtos já sabem o que vão buscar. " (E8); " Tirar uma pós-graduação ou mestrado noutra área." (E9); " Melhorar em termos de produção, crescer mais um pouco, tenho duas estufas e queria três, mais o meu emprego e mais um empregado" (E10); " Gostaria de fazer formação superior na área da gestão" (E12).</p>
--	--

Anexo V - GRELHA DE ANÁLISE DE CONTEÚDO (informação recolhida através das entrevistas)

B) Entrevistados Entidades

<u>Questões</u>	<u>Unidades de registo</u>
<u>Categoria 1: Caraterização dos entrevistados/ entidades</u>	
Subcategoria: Finalidade e objetivos	
Abordagem aos entrevistados e explicação do objetivo do estudo e da entrevista. Assinatura do termo de confidencialidade.	
Pode responder à entrevista? Pode-se gravar a sua voz?	"Sim" (E2).
Subcategoria: Género	
Qual é o seu sexo?	"Feminino" (E2); (E13).
Subcategoria: Idade	
Qual é a sua idade?	"35" (E2); "39" (E13)
Subcategoria: Habilitações Académicas	
Quais são as suas habilitações literárias?	"Licenciatura em Economia e Gestão e Pós Graduação em Administração Pública" (E2); "Licenciatura em Economia" (E13)
Subcategoria: Situação Profissional	
Qual a sua atual categoria? E carreira?	"Coordenadora da Delegação dos Serviços de Ilha de Santa Maria da Vice Presidência do Governo Regional dos Açores" (E); "Gestora" (E13).
Que funções são por si desempenhadas?	"Responsável pelo gabinete da empresa, artesanato local, representante de todas as direções regionais e setores que fazem parte da VPGRA, a nível ilha" (E2); " Agente microcrédito, no âmbito da Medida de Apoio ao Microcrédito Bancário; Elaboração de candidaturas aos diversos Sistemas de Incentivos e Programas de Apoio existentes na R.A.A. (Pró-Rural, Competir +, CPE Premium, Mercado Social de Emprego); Elaboração de estudos de viabilidade económico-financeira." (E13).
Qual o seu enquadramento institucional?	"Delegação do Serviço de ilha de SMA da VPGRA" (E2); " Equipa do Gabinete de Empreendedorismo e Microcrédito Bancário" (E13).
<u>Categoria 2: Empreendedorismo</u>	
<u>Perfil</u>	
Subcategoria: Definição de empreendedorismo e caraterização do empreendedor/Público alvo	

Como define empreendedorismo?	<p>" Empreendedorismo é a vontade que as pessoas têm de fazer algo diferente, inovador, outras vezes pode não ser tao inovador, mas para elas não deixa de ser empreendedorismo porque é uma forma de alterarem a situação aonde estão." (E2);</p> <p>" Identificar uma oportunidade e procurar os recursos que precisamos para transformar uma ideia num projeto ou negócio concreto." (E13).</p>
Na sua perspetiva que características deve ter um empreendedor?	<p>" Um empreendedor deve ser uma pessoa persistente, que seja lutadora, humilde, sobretudo humilde porque tem de saber quando deve parar, quando deve recuar e quando deve avançar. É muito importante num bom empreendedor." (E2); " Iniciativa, Proatividade, Capacidade de Planeamento, Coragem para correr riscos, Persistência, Autoconfiança." (E13).</p>
Qual é o público alvo destes programas (breve caracterização)?	<p>" O público alvo, quer do CPE quer do microcrédito, geralmente são pessoas que não têm um capital social para poder investir, um capital próprio, não tem recursos, não têm pais ricos, não têm família rica, são eles sozinhos. Os microempresários são aqueles que, geralmente, não têm qualquer rendimento mesmo, ou seja, não estão a receber subsídio de desemprego, não têm rendimento mesmo e então tentam criar o seu próprio negócio, advindo daí o seu rendimento. No CPE, os beneficiários são similares com a diferença de que auferem o subsidio de desemprego e podem pedir este reembolso na totalidade e ainda um prémio no valor de 3.000,00 € euros. No entanto o CPE com o microcrédito é acumulável, ou seja, vamos supor que um beneficiário não tem o montante das prestações de desemprego e os 3.000, 00 €euros não são suficientes para avançar com o negócio, com o investimento, a que se propõe, ainda pode recorrer a medida do microcrédito." (E2); " Público-alvo da Medida de Apoio ao Microcrédito Bancário na R.A.A.: Pessoas do sexo masculino que se encontram uma situação de desemprego, com idades compreendidas entre os 30 e os 50 anos, sendo na sua maioria com um nível de habilitações literárias correspondente ao 3º ciclo do ensino básico (9º Ano de Escolaridade)... " (E13).</p>
Ao longo dos anos tem havido alteração desse perfil?	<p>" Sim, ao longo dos anos tem havido a alteração desse perfil, cada vez mais, porque cada vez mais infelizmente se encontram pessoas letradas que estão na situação de desemprego e assim criam o seu próprio emprego. Antigamente, eram pessoas com baixa escolaridade, de difícil empregabilidade, hoje em dia vêm-se pessoas cada vez</p>

	<p>mais letradas o que por um lado é mau, porque não são pessoas que estejam a ser contratadas por outrem, no entanto e por outro lado, não deixa de ser bom, porque com isso passamos a ter mais empresários com mais formação, mais letrados, mais preparados para a burocracia com que se deparam no dia a dia." (E2); "</p>
Subcategoria: Motivações para criação empresas	
Quais as principais motivações para a criação local de empresas?	<p>"(...) no seguimento da experiência do Gabinete de Empreendedorismo e Microcrédito Bancário, identifica-se o desemprego como sendo principal motivação para a criação de um negócio. No entanto, é possível apontar como 2ª motivação a experiência, o <i>Know-how</i> e o gosto pela área de atividade a que os promotores se propõe desenvolver" (E13);" Acabam por ser sempre um ponto comum que é a criação do seu rendimento, claro que as pessoas andam sempre a procura de lacunas na lei, a criação de empresas cinge-se muito às prestações de serviços, porquê? Porque não exige que as pessoas tenham um investimento tão grande, ou seja, somente com o seu saber, como por exemplo um portátil e ou uma ferramenta, conseguem tirar o seu rendimento, mas claro que se não houvesse esses programas, nem meios tinham para comprar esses equipamentos que nós consideramos tao básicos, mas é essa a ideia." (E2).</p>
Subcategoria: Empresas	
Existem muitas empresas familiares?	<p>"Sim, em Santa Maria sim, não necessariamente nesses programas microcrédito e CPE porque geralmente só criam o seu próprio emprego, raramente há a criação de postos de trabalho. Há um caso ou outro que sim, que criam um ou dois postos, curioso, é que não são familiares, não criam mais que isso, mas o foco mesmo é na criação do seu próprio trabalho, porque estamos a falar de empresas de muito pequena dimensão." (E2); "Em São Miguel são identificadas 4 empresas familiares, e em Santa Maria 1." (E13)</p>
Estabelecendo a relação número de desempregados inscritos a nível local e número de pessoas que se autonomizaram pela via do microcrédito, qual é a taxa de sucesso (anual)?	<p>"Olhe, taxa de sucesso eu não lhe posso falar em percentagem, no entanto, temos tido algum sucesso, claro que se formos comparar com os desempregados inscritos e com os casos aprovados, são poucos, porque nem muitos deles tem intenção de candidatura porque temos que ver que nem todos temos o perfil de sermos empresários, empresário não é qualquer um, não é pelo simples facto de estar desempregado que vai criar uma empresa, ate porque as pessoas têm de ter</p>

<p>Estabelecendo a relação entre o número de medidas e o número de apoios como interpreta os resultados obtidos nesta região? Considera estes resultados positivos? Porquê? O que se poderia fazer para os melhorar?</p>	<p>capacidade organizativa, de negócio e muitas delas não têm. Não temos de ter todos o mesmo perfil, daí não ser uma taxa significativa, estamos a falar de 2, 3%." (E2); "Os resultados são muito positivos, porque até ao dia de hoje, de todos os projetos aprovados só tivemos um caso de insucesso, todos eles têm conseguido, têm-se mantido, alguns tem até criado emprego, criando postos de trabalho, como já referi, outros não, mas mantêm o seu, o que é ótimo. Porquê? Porque o que nós queremos com estes programas, nós vemos sempre a viabilidade destes investimentos, destes projetos, porque temos tido o cuidado de só apoiar projetos economicamente viáveis. Para os melhorar, se calhar uma melhor triagem dos empresários, termos muito cuidados com o perfil do candidato, ver se realmente têm a capacidade organizativa que cada empresário necessita nos dias de hoje, podia fazer-se uma triagem por perfil." (E2).</p>
<p>Subcategoria: Fatores de sucesso</p>	
<p>O que acha que falha quando o negócio não obtenha sucesso (encerre nos primeiros 3 anos de vida)? Atendendo aos casos de Santa Maria, até à data (atendendo à vigência deste programa) qual o número de apoios e de investimentos?</p>	<p>"Existem muitos fatores que podem condicionar: às vezes pode ter criado um negócio, a pensar numa exigência legal que existia na altura, mas que dali a dois três quatro anos essa exigência legal deixa de acontecer. Só por isso o negocio já morreu à partida. Outra situação que acontece, é misturar a vida pessoal com a profissional, ou seja, nunca deve acontecer, aconselhamos sempre a que tenham uma conta só pessoal e uma conta só da empresa, para que não misturem, para que saibam qual o dinheiro que vem da empresa, qual é que é o deles, deixem o resto para fazer face a despesas correntes que vão surgindo no dia a dia. Por isso é que eu digo que essa capacidade, há que triar o perfil, se tiverem capacidade organizativa, situações dessas não acontecem. Atendendo aos casos de SMA, já tivemos cerca de 40 candidaturas, a volta de 20 aprovações e porquê? Porque não apoiamos projetos que não sejam economicamente viáveis, daí não podermos aprovar tudo o que aparece. Outras situações, é uma pena, porque até aprovamos na comissão de seleção, mas muitas vezes chega ao banco e é reprovado e aí não podemos fazer nada." (E2).</p>
<p>Subcategoria: Impacto das medidas de apoio Desenvolvimento social e económico, local.</p>	
<p>Considera que o empreendedorismo é essencial ao desenvolvimento económico e criação de emprego nesta região? Porquê?</p>	<p>"Sim, sem dúvida, numa região como a nossa, muitos casos passam pelo empreendedorismo, ou seja, a criação de algo novo, de fazerem algo por eles próprios, porque infelizmente as empresas já não tem tanta capacidade de contratação como tinham a alguns anos e são as pessoas que têm de criar o seu próprio emprego e são essas medidas que lhes permitem fazer com que eles sejam</p>

<p>Estes apoios começaram há muitos anos? (Microcrédito e CPE)? Que <i>feed back</i> tem sido dado em termos económicos destas medidas (nº de empresas criadas; postos de trabalho criados, etc.)?</p>	<p>realmente empreendedores. O empreendedorismo é essencial para o desenvolvimento da região porque é o empreendedorismo que vem mexer com a nossa economia, fazer com que a nossa economia seja mais sustentável, que cresça, ou seja, toda a vez que se cria uma empresa não se esta só a criar um emprego, não, está-se também a mexer com a economia local, porque essas pessoas tiveram de investir, tiveram que comprar, também vão ter o seu rendimento e vão conseguir comprar mais e é a maneira de movimentar a economia da região." (E2); "Sim, considera-se que a criação de postos de trabalho contribui para a diminuição do desemprego, reduzindo simultaneamente a dependência dos cidadãos dos apoios provenientes do Estado. Conjuntamente, o empreendedorismo e consequentemente o autoemprego é fundamental para o desenvolvimento económico da Região e integração socioprofissional das pessoas que numa fase anterior se encontravam numa situação de desemprego." (E13)</p> <p>"O microcrédito começou em 2006, foi adotado a região, pelo sucesso da medida. a medida nasceu no Bangladesh, foi um sucesso, e depois foi adaptada a região e tem sido um sucesso. o CPE começou no ano de 2007 e o Premium (CPE PREMIUM) começou há cerca de 4 anos, passou a ser designado assim, pois antes recebiam o subsidio na totalidade, agora para alem disso, ainda recebem um premio a fundo perdido para ajudar-lhes no seu negocio, mas são medidas que tem muito sucesso, numa região como a nossa. Quanto ao <i>feed back</i> o saldo é positivo, tem-se conseguido criar muitas empresas e consequentemente postos de trabalho, ou seja, tem-se conseguido o objetivo que nós queremos atingir com estas duas medidas: o combate ao desemprego." (E2);" Nos Açores o MC surgiu no ano de 2006, através de protocolo estabelecido com o Instituto de Ação Social (atualmente ISSA – Instituto de Segurança Social dos Açores), a Agência Transregional Gestora do Financiamento Alternativo e a CRESAÇOR – Cooperativa Regional de Economia Solidária, enquanto entidade representante da Rede do Movimento de Economia Solidária e Desenvolvimento Comunitário. No âmbito desta Medida de Apoio foram criadas na Ilha de Santa Maria 9 empresas que contribuíram para a criação de 12 postos de trabalho." (E13).</p>
--	--

Considera que para haver desenvolvimento local é necessário o envolvimento de fatores sociais, culturais e políticos e não só o sistema de mercado? Porquê?	Sim, só com a cultura empreendedora é que vamos ter empreendedores. Enquanto que nós aqui em Portugal temos por ídolos cantores de rock, atores, nos EUA é o Bill Gates, só a título de exemplo e para nos fazer pensar.
Subcategoria: Atrativos versus dificuldades no acesso à medida de apoio	
Quais as áreas que considera serem as mais importantes para criar um negócio no concelho de Vila do Porto? E quais as áreas que têm sido mais difíceis recrutar pessoas para a criação do próprio emprego (motivar, incentivar)?	"Sobretudo nas prestações de serviços, como eletricidade, canalizações, mecânica, carpintarias, ou seja, criar e passar por uma área de serviços que são essas que fazem falta no dia a dia, comércios a retalho, há que ter muito cuidado, porque somos uma ilha com muita pequena dimensão e que não é fácil e as pessoas habituam-se a comprar na internet, viajam e compram fora de aí ser muito difícil o comércio a retalho. Os cafés também são uma área muito saturada, restaurantes por igual. Mas sobretudo o que eu acho é que quando investirem, inventem algo novo, algo diferente. Não há que inventar a pólvora, pode até haver já o negócio, mas pensar o que é que o negócio tem que eu posso melhorar? O que está em falta? Porque empreendedorismo também é isso, fazer o que eu posso para ser melhor que o outro, ou seja, o que é que o outro não tem que eu posso ter e que pode vir a melhorar o negócio, porque mais do mesmo não vale a pena. Quanto às áreas, geralmente são essas que eu falei, curioso, porque as pessoas optam sempre pelo mais simples, isto é, o comércio a retalho, um café, nunca vão muito para a área de serviços, se calhar porque não têm o devido perfil profissional exigido para a prática dessas atividades, mas geralmente é isso. O grande número de processos que temos ao abrigo do CPE Premium é na área da construção civil, serviços nesta área, não propriamente um carpinteiro que faz tanta falta em Santa Maria, um canalizador que não há nenhum, eletricitas, fazem falta e não é fácil captar gente para essas áreas, talvez porque não têm o conhecimento e não investem. O tirar a formação, porém, não deixa de ser um investimento nelas próprias e depois conseguem com isso criar o seu emprego." (E2).
Acha que o nível académico e formativo interfere no sucesso do negócio? Porquê?	" Sem dúvida, porque como referi, as pessoas ao investirem na formação, já conseguem triar aquilo que querem, enquanto que uma pessoa que não tem formação vai ver o que os outros fizeram de bem e que também acham que lhes vai correr bem. Se a pessoa tiver a sua formação académica mais fácil porque mesmo tendo o conhecimento, já consegue fazer diferente. Dou o exemplo de uma solicitadora que terminou a sua licenciatura e criou o seu próprio emprego. Está a

	ter sucesso, já havia uma no mercado, mas isso não a impediu de abrir o seu gabinete e com isso já criou um posto de trabalho e está a ter muito trabalho, mas isso só aconteceu porque tinha formação e o verdadeiro conhecimento para o poder fazer." (E2); " Não é linear, no entanto em certos negócios pode determinar o sucesso dos mesmos. Salienta-se o facto para a existência de negócios em que os promotores têm qualificações de níveis inferiores. Todavia possuem capacidades empreendedoras, espírito de organização, de responsabilidade e iniciativa, bem como um conjunto de aptidões técnicas que potenciam fortemente o sucesso do seu negócio." (E13)
Que dificuldades vê em Santa Maria de momento que constituem obstáculos a criação do próprio emprego?	"A dimensão da população, a insularidade, a mente retrógrada e antiquada das pessoas, o medo de investir e de arriscar." (E2)
Subcategoria: Canais de informação; estratégias de melhoria	
Muitas pessoas recorrem aos serviços para saber deste assunto? Ou considera que em Santa Maria as pessoas obtêm informação/ orientação por outras vias? Quais?	" Sim, sem dúvida, temos registado muitos atendimentos neste setor, ou seja, para os programas de emprego, de criação de, porque as pessoas vêm-se um pouco desesperadas porque não conseguem ser recrutadas por empresas e para saírem dessa condição procuram o nosso gabinete. algumas não com ideias tao concretas, pensando que nós vamos aconselhar em qual área investir, mas não, o nosso papel não é esse, é claro que se vier alguém com uma ideia que eu ache que não tem cabimento, tenho de o dizer à pessoa, não vou estar a alimentar falsas esperanças porque à partida já sabemos que não vai ter sucesso, aconselho-a sempre a repensar a sua ideia. Agora, nós nunca podemos dizer invista aqui ou invista ali, no X no Y ou no Z. As pessoas não obtêm orientação por outras vias, dirigem-se sempre aqui. Claro que há sempre as conversas de café, mas essas não esclarecem ninguém e vêm sempre ao sitio certo." (E2)
O que pode ser melhorado ao nível dos serviços da Agência para a Qualificação e Emprego para aperfeiçoar a promoção destes programas junto do público alvo? Aponte cinco contributos.	"A agência de emprego tem feito sessões de esclarecimento, no entanto deveria fazer mais, deveria apostar mais em publicidade na televisão que não o tem, em publicidade local, porque é uma forma de ouvir, falar. As sessões, de grupo deveriam passar a ser individuais porque as pessoas em grupo retraem-se e individualmente não." (E2)
Subcategoria: Influência padrões sócio culturais	

Acha que os padrões sociais e culturais locais influenciam a criação do próprio emprego? Como?	" Sim, sem dúvida, só as pessoas de espírito aberto é que conseguem investir. Há ainda muito a mentalidade do «deve trabalhar por conta de outrém, para a administração pública regional, porque isso sim é o emprego para a vida», e bem sabemos que isso já nem acontece." (E2).
Categoria III - Criação do próprio emprego	
Subcategoria: Percepção dos entrevistados acerca das motivações para a criação do próprio emprego	
O que procuram as pessoas num autoemprego?	"Rendimentos, a independência económica, a realização pessoal." (E2).
Que vantagens vê na criação do próprio negócio?	"Fazer o que se gosta, gerir o tempo à sua medida, embora nem sempre possa ser assim." (E); "A criação do próprio emprego permite melhorar a situação económico-financeira dos cidadãos (que numa fase anterior se encontravam em situação de desemprego), e respetivos agregados familiares. De igual modo, permite a integração socioprofissional na sociedade onde estas pessoas se encontram inseridas, contribuindo para que se encontrem reunidas todas as condições necessárias, em cada agregado familiar, de forma a que possam cumprir com as suas obrigações, e deste modo honrar os seus compromissos financeiros. De salientar que a criação do próprio emprego contribui eficazmente para a diminuição do nível de desemprego que se faz sentir, promovendo a economia local da R.A.A.." (E13)
Quais os fatores que mais determinam para um negócio de sucesso em Santa Maria? E considera que o clima económico regional e nacional interfere no mesmo? Em que medida?	" Primar pela diferença. ser-se responsável e consciente e com espírito de comprometimento. Sim, porque a atual conjuntura económica é uma oportunidade para criarem negócios, no entanto as pessoas retraem-se face ao dinheiro que tem de gastar." (E2).
Acha que a localização/ espaço físico de uma empresa influencia o sucesso do negócio? Porquê?	"Sim, só as empresas sediadas em Vila do Porto, sobretudo na rua principal, têm sucesso e têm visibilidade. " (E2).
Que novos nichos e oportunidades ainda falta criar em Santa Maria?	" O criar novos negócios acho que não, além das prestações de serviços, como já referi, trata-se de melhorar o que já temos, quer a qualidade dos serviços prestados, quer a qualidade dos bens e produtos, e o marketing dos produtos e o marketing das empresas, ter muito cuidado com a apresentação." (E2).
Subcategoria: Competitividade, estratégias	

<p>Considera que a competitividade entre empresas é vantajosa ou pelo contrário, acaba por 'aniquilar' os negócios existentes da mesma área a nível local?</p> <p>Acha que a nível local há muita competição empresarial?</p> <p>Que estratégias podem ser adotadas para identificar o que ainda falta criar e que pode ser uma mais valia para a ilha, não só em termos valorização dos recursos humanos como do ponto de vista do desenvolvimento sócio económico?</p> <p>Acha que há informação suficiente? E devidamente divulgada?</p>	<p>"Muito vantajosa, porque é a concorrência que faz melhorar o serviço." (E2)</p> <p>"Há, mas também há parceria empresarial." (E2)</p> <p>"Um plano estratégico local. a camara municipal contratou ao Professor Augusto Mateus, no entanto o mesmo ainda não foi apresentado à população. Estes planos são importantes porque são ouvidas todas as entidades e cidadãos e assim consegue-se perceber quais as lacunas no mercado local." (E2)</p> <p>"Sim, porque deve-se ao facto de sermos uma ilha pequena e as pessoas saberem aonde vão buscar a informação. Efetivamente não há publicidade nem divulgação, mas conhecem o gabinete da empresa." (E2)</p>
Subcategoria: Valorização recursos locais; Capital Social	
<p>Considera que os recursos locais são valorizados e servem de mote a criação do próprio emprego? Se sim dê exemplos. Se não, porquê?</p> <p>As empresas locais têm atenção à conciliação da vida profissional com a vida pessoal/familiar?</p> <p>As empresas locais têm cuidado com a responsabilidade social?</p>	<p>"Sim, cada vez mais assistimos à criação de empresários na área artesanal, em que exploram os nossos produtos endógenos, muito valorizados pelos turistas." (E2);</p> <p>"Sim, neste momento a aposta vai de encontro à valorização dos recursos locais, em que o potencial da Região é bastante reconhecido sendo inserido no negócio a desenvolver, de modo a garantir a sua viabilidade. Como exemplo, salientam-se os negócios na área do turismo, em que os recursos naturais de cada Região são impregnados de modo a realçar as características específicas de cada um deles, tornando-os inovadores e diferenciadores em relação à oferta já existente." (E13).</p> <p>"Têm, os empresários não descuram a vida familiar em detrimento da empresarial, mas trabalham às vezes 12 a 18 h por dia, e não 8h como dantes." (E2).</p> <p>"Cada vez mais estão despertas para tal, muitas dão doações as ipss's, promovem convívios..." (E2).</p>
Categoria IV: Medida CPE e MC	
Subcategoria: Potencialidades dos apoios atribuídos	

<p>Considera que a medida microcrédito/ CPE (riscar o que não interessa) tem dado um contributo positivo à economia local? Explique.</p> <p>Quais as vantagens destas medidas? E constrangimentos/ Dificuldades legais?</p> <p>Acha que estas duas medidas se confundem com outras existentes? Porquê?</p> <p>Qual o retorno económico local destas medidas?</p>	<p>" Sim. A Medida de Apoio ao Microcrédito Bancário, através da criação de postos de trabalho, contribui para além da diminuição do desemprego, para a dinamização da economia local, na medida em que promove o desenvolvimento sectorial dos diversos segmentos de mercado existentes em cada localidade, bem como a criação de outros ainda não existentes." (E13). " Sim, porque vem dinamizar a economia local, fomentá-la com a criação de mais investimento e mais emprego. (As duas medidas)." (E2).</p> <p>"Vantagens, como já referido é o fomento da economia local. As dificuldades, a grande burocracia e as exigências legais impostas às empresas tais como HACCP e Medicina do Trabalho são desvantagens." (E2)</p> <p>" Não, porque são medidas únicas para públicos alvo muito específicas." (E2)</p> <p>"Criação de mais emprego, diminuição dos subsídios de desemprego, RSI e dessas medidas governamentais; aumento das vendas dos empresários." (E2)</p>
Subcategoria: Necessidades de formação e expetativas futuras	
<p>Quantos cursos de empreendedorismo já foram lecionados a nível local? Qual a sua importância/vantagens?</p> <p>Que negócios gostaria ainda de ver em expansão a nível local?</p>	<p>Três cursos. Traz muitas vantagens o curso pois elucida as pessoas de forma como se cria e gere um negócio; fazendo com que estas vejam se realmente vale a pena investir ou não. O curso não deixa de ser um curso de mini gestão, ao fim ao cabo, atrevo-me a dizer" (E2). " Na Ilha de Santa Maria através de protocolo celebrado com a Sociedade para o Desenvolvimento Empresarial dos Açores a Cresaçor desenvolveu uma ação do Curso de Formação "Empreende Açores", em maio de 2014, que teve a participação de 17 formandos. " (E13).</p> <p>"A nível geral gostava de ver os que são relacionados com os produtos endógenos, tais como: venda de figos da índia; criação de uma adega local aonde se fariam licores; exportação de olaria, vimes, tecelagem, ou seja, todo o artesanato local tradicional." (E2).</p>